

El mercado del Calzado en Suecia

El mercado del Calzado en Suecia

Este estudio ha sido realizado por Eva Yolanda Torrecilla bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Estocolmo

Septiembre 2004,
Actualización estadística,
octubre 2005

ÍNDICE

I. RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES	5
II. I. INTRODUCCIÓN	7
Subsectores relacionados	7
III. II. ANÁLISIS DE LA OFERTA	9
1. Análisis cuantitativo	9
1.1. Tamaño de la oferta	9
1.2. Análisis de los componentes de la oferta	13
2. Análisis cualitativo	19
2.1. Producción	19
2.2. Obstáculos comerciales	19
IV. III. ANÁLISIS DEL COMERCIO	36
1. Análisis cuantitativo	36
1.1. Canales de distribución	36
1.2. Esquema de la distribución	40
1.3. Principales distribuidores	43
2. Análisis cualitativo	52
2.1. Estrategias de canal	52
2.2. Estrategias para el contacto comercial	54
2.3. Condiciones de acceso	56
2.4. Condiciones de suministro	56
2.5. Promoción y publicidad	57
2.6. Tendencias de la distribución	59
V. IV. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	60
1. Tendencias generales del consumo	60
1.1. Factores sociodemográficos	60
1.2. Factores económicos	62
1.3. Distribución de la renta disponible	63
1.4. Tendencias sociopolíticas	66
1.5. Tendencias culturales	66
1.6. Tendencias legislativas	67
2. Análisis del comportamiento del consumidor	68
2.1. Hábitos de consumo	71
2.2. Hábitos de compra	71
2.3. Costes indirectos que soporta el consumidor	72

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

2.4. Preferencias	72
3. Percepción del producto español	74
VI. V. ANEXOS	76
1. Ferias DEL SECTOR	76
2. Listado de direcciones de interés	77
3. Distribuidores y fabricantes del sector del calzado en suecia	82
3. Bibliografía	120

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

El sector del calzado en Suecia está bastante concentrado, en el que la mayor parte de las importaciones son realizadas por un número reducido de compradores. Los importadores son al tiempo mayoristas y en el caso de los más representativos, distribuyen con su propia marca o incluso, tienen su propia cadena de distribución. Los más importantes son: Ecco Sverige AB, Ten Points AB, Vagabond International AB, Sko Team AB, Svexico AB.

Existe un amplio grupo de tiendas minoristas que reúne un porcentaje importante de las ventas al detalle. Las más importantes cadenas de tiendas, que en muchas ocasiones importan directamente de los fabricantes, son: Nilson Group AB y Wedins Skor & Accessorer AB, cuyas tiendas se reparten por toda la geografía sueca en un número total superior a 350 establecimientos.

El segmento de tiendas minoristas independientes representa un porcentaje superior al 40% de las ventas globales. Las dimensiones inferiores de estas empresas, y consecuentemente de sus pedidos, explican que la mayoría realice sus compras a través de agentes comerciales. La mayoría de los exportadores europeos tienen agentes establecidos en Suecia ya que incluso los grandes almacenes realizan la mayor parte de sus compras desde agentes comerciales.

Una mención aparte merecen las tiendas de deporte que representan el 26.4 del total del calzado vendido en Suecia. En ellas encontramos no sólo las zapatillas de deporte sino también un amplio abanico de calzado de montaña y zapatillas de calle utilizadas por toda la población (con independencia de sexo o edad), como calzado de uso diario.

Más del 90% del mercado sueco se cubre con importaciones. Sólo un puñado de productores ha sobrevivido a la competencia internacional y los cambios estructurales en el sector. Producen calzado industrial, militar, zuecos y pantuflas mayoritariamente. La mayor parte de las exportaciones suecas son reexportaciones a países vecinos (Dinamarca, Finlandia, Noruega y Países Bálticos) hechas por los mayores importadores/mayoristas en Suecia que tienen distribuidores o agentes en estos países.

El tipo de calzado más consumido en Suecia es calzado de cuero con suela de caucho o plástico. Tres países dominaron en los últimos años las importaciones de calzado de cuero. Italia (con una cuota de mercado para el 2003 de 20,34%), Dinamarca (con una cuota de mercado para el 2003 de 11,73%), y Portugal (con una cuota de mercado para el 2003 de 11,21%). España ostenta una cuota de mercado media a lo largo de los últimos 5 años del 5.42%. Se encuentra siempre dentro de los 10 primeros exportadores, moviéndose entre las posiciones séptima y cuarta.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Suecia, por su situación geográfica, suele considerarse un buen trampolín de exportación para el resto de los países de su entorno, sobre todo Noruega, Finlandia, y las Repúblicas Bálticas. Por ello, a pesar de tratarse de un país de tan sólo 9 millones de habitantes, situar el calzado en el mercado sueco puede suponer una llave para el resto de países vecinos.

El clima sueco influye en gran medida en las preferencias de sus habitantes. Ello unido a características físicas como la altura sueca o un pie más ancho hacen necesaria, en ocasiones, la adaptación del producto.

El consumidor sueco se decanta principalmente por una calidad razonable a un bajo precio. No obstante, según los importadores y agentes consultados, la mejor oportunidad de negocio se encuentra en el diseño, en ofrecer un calzado distinto y diferenciado.

Las grandes ferias internacionales del sector son el mejor punto de encuentro con los profesionales y una buena estrategia de contacto a la hora de acceder al mercado sueco. La feria de referencia es GDS en Düsseldorf en Marzo y en Septiembre. También son importantes las ferias, Mican en Milan y la feria Midec en Paris. Existe una feria de calzado en Suecia, la feria "Nordens Sko & Väskmässa" en Estocolmo. Esta feria es menos conveniente ya que los visitantes son en gran parte pequeños detallistas, pero representa una buena oportunidad para conocer de primera mano la oferta de calzado y hablar con agentes e importadores.

Por último, indicar que la entrada de Suecia en la Comunidad Europea en 1995 ha facilitado la exportación del calzado español. No se requieren requisitos especiales y su procedimiento es similar al resto de los países de la CE.

I. INTRODUCCIÓN

SUBSECTORES RELACIONADOS

El presente estudio de mercado analizará el sector del Calzado en Suecia, y en concreto la **partida arancelaria 64: Calzado; polainas, botines y artículos análogos; partes de estos artículos.**

Dividiremos, para nuestro análisis, el sector del calzado en Suecia según los subsectores más significativos, para lo que se ha tomado como referencia la división del Código Taric de la partida 64:

- **6401:** Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, si se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera. Durante este estudio también haremos referencia al calzado incluido en esta partida, como **CALZADO IMPERMEABLE.**
- **6402:** Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico. Durante este estudio también haremos referencia al calzado incluido en esta partida, como **CALZADO DE CAUCHO O PLÁSTICO.**
- **6403:** Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural. Durante este estudio también haremos referencia al calzado incluido en esta partida, como **CALZADO DE CUERO.**
- **6404:** Calzado con piso de caucho, plástico, cuero natural, artificial o regenerado y parte superior (corte) de materiales textiles. Durante este estudio también haremos referencia al calzado incluido en esta partida, como **CALZADO TEXTIL.**
- **6405:** Los demás calzados. Durante este estudio también haremos referencia al calzado incluido en esta partida, como **OTROS TIPOS DE CALZADO.**
- **6406:** Partes de calzado, incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela; plantillas, taloneras y artículos similares amovibles; polainas y artículos similares, y sus partes. Durante este estudio también haremos referencia a al calzado incluido en esta partida, como **PARTES DE CALZADO.**

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Haremos un especial hincapié en la partida 6403, calzado de cuero, por su importancia en el sector del calzado en Suecia y concretamente en las partidas:

- 6403.40.00.00: Los demás calzados, con puntera metálica de protección. Entendiendo por esta partida el calzado de seguridad, para el trabajo y militar de cuero.
- 6403.99.93: Calzado no con suela de cuero natural Los demás calzados: No suela de cuero natural, que no cubre el tobillo, luego: zapatos. No Pantuflas y demás calzado de casa con plantilla de longitud Superior o igual a 24 cm y que no sea identificable como calzado para hombres o para mujeres. Entendiendo por esta partida el zapatos de cuero con suela de plástico o caucho unisex.
- 6403.91.13: Calzado con suela de caucho o plástico y parte superior de cuero natural, no para el deporte, que cubre el tobillo pero no la pantorrilla, con plantilla de longitud: Superior o igual a 24 cm no sea identificable como calzado para hombres o para mujeres. Entendiendo por esta partida botines de cuero con suela de plástico o caucho unisex.
- 6403.99.50.00: Calzado con suela de caucho o plástico y parte superior de cuero natural, pantuflas y demás calzado de casa. Entendiendo por esta partida las pantuflas y demás calzado de casa.
- 6403.59.50.00: Calzado con suela de cuero natural y parte superior de cuero natural, pantuflas y demás calzado de casa. Entendiendo por esta partida las pantuflas y demás calzado de casa con suela de cuero natural.

II. ANÁLISIS DE LA OFERTA

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Tamaño de la oferta

Realizamos una aproximación al tamaño de la oferta del calzado y partes de calzado en Suecia en función del **indicador de consumo aparente**. La tabla 1.1 muestra la producción, importaciones, exportaciones y consumo aparente de esta partida, en las que se divide la balanza del sector, para los últimos 5 años de los que se disponen cifras.

1.1 BALANZA ESPECÍFICA DEL SECTOR DEL CALZADO EN MILES DE CORONAS¹

CONSUMO APARENTE PARTIDA 64						
(Miles de SEK)						
	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento 1998-2004
Producción	258.493	256.391	430.191	361.927	151.130	-41,5%
+ Importaciones	3.573.805	3.747.212	4.029.132	3.757.824	3.920.813	9,7%
- Exportaciones	584.244	584.420	687.601	848.204	962.175	64,7%
Consumo Aparente	3.248.054	3.419.183	3.771.722	3.271.547	3.109.768	-4,3%

Fuente: SCB

La producción ha aumentado y decrecido en los últimos años, sin marcar una tendencia constante. Las importaciones han mantenido un crecimiento relativamente estable hasta el 2002, disminuyendo ligeramente en los últimos dos años. Las exportaciones han experimentado un incremento significativo en el mismo período, a pesar del estancamiento sufrido en el 2000-2001.

Suecia, con escasa producción de calzado, exporta a otros países gracias al proceso de reexportación, principalmente con destino los países nórdicos: Noruega, Finlandia y Dinamarca.

A continuación mostraremos el desglose para cada subsector específico:

¹ El tipo de cambio a 28 de Septiembre del 2004 es de 1 Corona Sueca = 0.11043 Euros.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

1.2 BALANZA DEL CALZADO IMPERMEABLE EN MILES DE CORONAS SUECAS.

CONSUMO APARENTE PARTIDA 6401 (Miles de SEK)						
	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento 1998-2004
Producción	0	0	0	0	0	
+ Importaciones	126.063	126.683	134.825	125.071	128.295	1,8%
- Exportaciones	40.295	40.180	49.605	49.491	53.374	32,5%
Consumo Aparente	85.768	86.503	85.220	75.580	74.921	-12,6%

Fuente: SCB

Suecia no produce calzado impermeable, y según la información recogida del sector, la escasa producción en este tipo de calzado es subcontratada por los grandes mayoristas suecos en otros países, para su venta para la reexportación a terceros países. Se observa que el consumo de calzado impermeable ha sufrido una tendencia decreciente en los últimos años.

1.3. BALANZA DEL CALZADO DE CAUCHO O PLÁSTICO EN MILES DE CORONAS SUECAS

CONSUMO APARENTE PARTIDA 6402 (Miles de SEK)						
	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento 1998-2004
Producción	0	0	0	0	0	
+ Importaciones	655.879	730.505	820.126	732.620	749.198	14,2%
- Exportaciones	77.043	106.585	150.470	191.965	198.970	158,3%
Consumo Aparente	578.836	623.920	669.656	540.655	550.228	-4,9%

Fuente: SCB

El consumo aparente de calzado de caucho o plástico ha experimentado un alza considerable en el periodo 2000-2002, sufriendo un leve retroceso desde entonces, aunque el balance 1998-2004 es positivo en todo caso.

1.4 BALANZA DEL CALZADO DE CUERO EN MILES DE CORONAS SUECAS

CONSUMO APARENTE PARTIDA 6403 (Miles de SEK)						
	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento 1998-2004
Producción	248.081	245.762	418.340	347.447	0	-100,0%
+ Importaciones	2.253.800	2.351.151	2.530.701	2.337.417	2.323.115	3,1%
- Exportaciones	364.449	430.986	513.413	556.157	584.643	60,4%
Consumo Aparente	2.137.432	2.165.927	2.435.628	2.128.707	1.738.472	-18,7%

Fuente: SCB

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

El calzado de cuero supone el subsector más importante, tanto en términos físicos como de valor. La producción de calzado de cuero supone, como media en los últimos años, más del 90% de la producción total de calzado en Suecia. Para aclarar el tipo de calzado fabricado en Suecia se muestra la siguiente tabla:

1.5 PRODUCCIÓN DE CALZADO DE CUERO EN SUECIA DESAGREGADA A 8 DÍGITOS EN MILES DE PARES DE ZAPATOS Y MILES DE CORONAS SUECAS

(Miles de SEK)

Partida	2000	2001	2002	2003	2004
64034000	140215	145960	266579	255034	0
64039993	0	0	0	0	0
64039113	10945	8268	47978	10169	0
64039950	42451	39499	33232	13330	0
64035950	1260	1258	1483	0	0
Total	193.611	193.727	347.789	278.533	0

(Miles de pares)

Partida	2000	2001	2002	2003	2004
64034000	402,9	413,8	0	0	0
64039993	302,6	284,7	347,2	356,6	0
64039113	17,5	11,5	66,7	6	0
64039950	215,5	197,4	126,8	54	0
64035950	4,1	0	2,8	0	0
Total	939	907	541	417	0

Los datos de producción del 2004 no estarán disponibles hasta Enero de 2006.

Se puede observar que la mayor parte de la producción sueca en este periodo corresponde a la partida 6403 4000, que representa el calzado de cuero con puntera metálica, calzado que podemos denominar como calzado de seguridad o para el trabajo y calzado militar. El resto de la producción de calzado existente en Suecia se divide entre: zapatos de cuero con suela de plástico o caucho, especialmente unisex (partida 6403 99 93), botines de cuero con suela de plástico o caucho, especialmente unisex (partida 6403 91 13) y pantuflas o calzado para el hogar.

La tabla refleja una relación constante entre el valor de la producción y la cantidad de la misma, lo que indica que los precios se han mantenido constantes en los últimos años. Se observa un crecimiento escaso pero constante para la producción de calzado de seguridad y un estancamiento de la producción o incluso decrecimiento de la misma para los zapatos y botines de cuero y el calzado para el hogar.

Las importaciones de calzado de cuero suponen dos terceras partes del total de las importaciones de calzado en Suecia. Destacan las importaciones de zapatos y botines de cuero con suela de plástico o caucho, especialmente el femenino y unisex. Debido a las condiciones climáticas, el calzado de cuero con suela de cuero no es tan común.

Las exportaciones de calzado de cuero también disfrutaron una tendencia alcista.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Por último, podemos decir que el consumo aparente de calzado de cuero supone en torno a un 60% del consumo total de calzado, con una tendencia alcista moderada.

1.6 BALANZA DEL CALZADO TEXTIL EN MILES DE CORONAS SUECAS

CONSUMO APARENTE PARTIDA 6404

(Miles de SEK)

	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento 1998-2004
Producción	0	0	0	0	0	
+ Importaciones	350.626	334.372	332.693	355.933	509.646	45,4%
- Exportaciones	54.118	47.183	73.012	94.514	105.330	94,6%
Consumo Aparente	296.508	287.189	259.681	261.419	404.316	36,4%

Fuente: SCB

Podemos observar una tendencia creciente en el valor de las importaciones y el consumo aparente de calzado textil desde el año 98.

1.7 BALANZA DE "OTROS TIPOS DE CALZADO" EN MILES DE CORONAS SUECAS

CONSUMO APARENTE PARTIDA 6405

(Miles de SEK)

	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento 1998-2004
Producción	0	0	0	0	0	
+ Importaciones	77.772	73.658	70.836	88.854	84.413	8,5%
- Exportaciones	26.880	35.499	32.020	41.097	36.291	35,0%
Consumo Aparente	50.892	38.159	38.816	47.757	48.122	-5,4%

Fuente: SCB

1.8 BALANZA DE PARTES DE CALZADO EN MILES DE CORONAS SUECAS

CONSUMO APARENTE PARTIDA 6406

(Miles de SEK)

	2000	2001	2002	2003	2004	Crecimiento 1998-2004
Producción	10.412	10.629	11.851	14.480	15.130	45,3%
+ Importaciones	109.666	130.843	139.951	117.929	126.147	15,0%
- Exportaciones	21.636	27.218	29.685	28.952	31.623	46,2%
Consumo Aparente	98.442	114.254	122.117	103.457	109.654	11,4%

Fuente: SCB

La producción de componentes de calzado en Suecia es mínima. A pesar de que este subsector observa un crecimiento en el consumo aparente los últimos años, las ventas no son demasiado impor-

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

tantes. En resumen podemos decir que cerca del 99% del mercado sueco se cubre con importaciones. La mayor parte de la industria nacional-doméstica de calzado ha cerrado sus puertas en los últimos años debido a que no ha podido resistir la dura competencia global. La mayor parte de las exportaciones suecas son reexportaciones de importaciones de calzado desde otros países hechas por los mayores importadores/mayoristas en Suecia.

Los cambios en las importaciones de los diferentes tipos de zapatos son en algunos casos significativos, mientras el total del mercado quedó relativamente estable. Los cambios son debidos a los cambios en las tendencias del consumo y en el clima en los últimos años.

1.2. Análisis de los componentes de la oferta

Las importaciones suecas de calzado en 2004 ascendieron a 3.920.813 miles de coronas. Casi el 60% de esa cantidad corresponde a calzado de cuero. Las importaciones de calzado de caucho o plástico responden de un 19% de las importaciones y las de calzado textil de un 13%, mientras que las demás partidas representan aproximadamente un 3% cada una.

En la siguiente tabla se analiza la evolución de las importaciones para la partida arancelaria 64 (todo tipo de calzado y partes de calzado) durante los últimos cinco años.

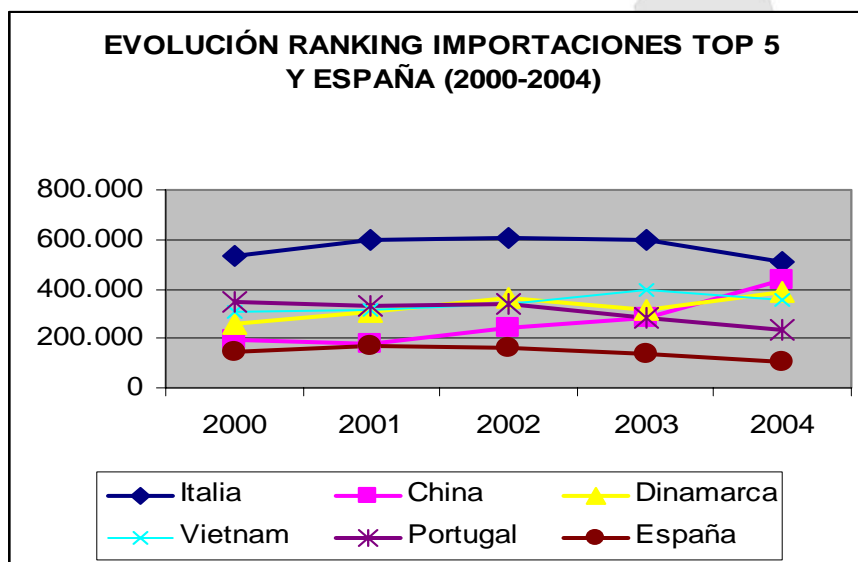
1.9 RANKING DE IMPORTACIONES DE CALZADO (PARTIDA 64)

(Miles de SEK)

	2000	2001	2002	2003	2004	% sobre el total 04	% var. 2000-2004
1 Italia	529.771	598.027	605.105	596.064	509.596	13,00%	-3,81%
2 China	192.385	180.540	242.580	279.093	436.368	11,13%	126,82%
3 Dinamarca	256.317	310.427	360.315	316.370	384.710	9,81%	50,09%
4 Vietnam	303.656	316.979	336.028	394.302	352.721	9,00%	16,16%
5 Portugal	348.188	333.067	338.585	279.893	236.417	6,03%	-32,10%
6 Alemania	143.205	154.996	196.077	185.769	219.835	5,61%	53,51%
7 Bélgica	192.006	237.236	283.657	100.255	214.322	5,47%	11,62%
8 Finlandia	181.171	178.915	169.693	167.607	190.266	4,85%	5,02%
9 Holanda	119.255	114.790	134.582	125.576	163.658	4,17%	37,23%
10 Hongkong	259.712	241.817	225.813	204.195	143.732	3,67%	-44,66%
Total Top 10	2.525.666	2.666.794	2.892.435	2.649.124	2.851.625	72,73%	12,91%
14 España	143.203	168.766	165.432	136.695	101.635	2,59%	-29,03%
Resto	1.048.139	1.080.418	1.136.697	1.108.700	1.069.188	27,27%	2,01%
Total Importaciones	3.573.805	3.747.212	4.029.132	3.757.824	3.920.813	100,00%	9,71%

Fuente: SCB

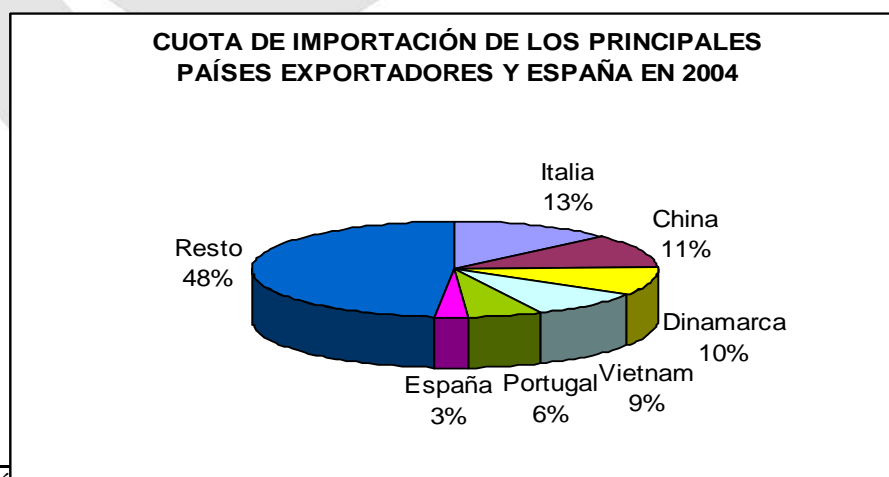
EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA



Las importaciones de calzado se han mantenido prácticamente estables durante los últimos cinco años, experimentando un incremento del 9,71%. Italia, China, Dinamarca y Vietnam lideran las exportaciones de calzado a Suecia. Sin embargo, existen diferencias significativas en la evolución de estos países durante los últimos cinco años. Mientras que Italia y Portugal han disminuido sus exportaciones de calzado a Suecia en un 3,8% y un 32% respectivamente durante esta etapa, los otros tres países lo han incrementado en un 126% en el caso de China, en un 50% en el de Dinamarca y en un 16% en el de Vietnam.

Según información recabada de empresarios suecos, el decremento de las exportaciones procedentes de Portugal está muy relacionado con el incremento de las ventas vietnamitas ya que, por la diferencia en los costes de producción, muchos empresarios suecos están ubicando allí sus fabricas o subcontratando su producción en ese país.

En el siguiente gráfico se muestran las cuotas de importación para el año 2004 de los 5 primeros países exportadores a Suecia de todo tipo de calzado y partes de calzado y para España y para el resto de los países.



EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

En las siguientes tablas se analiza de forma detallada la evolución de las importaciones para cada uno de los subsectores estudiados durante los últimos cinco años:

1.10 RANKING DE IMPORTACIONES CALZADO IMPERMEABLE (PARTIDA 6401)

(Miles de SEK)

	2000	2001	2002	2003	2004	% sobre el total 04	% variación 2000-2004
1 China	25.648	29.400	28.169	18.033	29.188	22,75%	13,80%
2 Eslovaquia	397	567	8.243	39.306	19.024	14,83%	4691,94%
3 Noruega	4.679	8.864	14.159	15.617	18.469	14,40%	294,72%
4 Polonia	10.982	12.521	11.651	13.866	16.018	12,49%	45,86%
5 Francia	1.970	4.312	8.031	7.122	11.033	8,60%	460,05%
6 Serbia y M.	4.957	6.447	6.207	6.957	8.047	6,27%	62,34%
7 Finlandia	2.450	2.545	6.320	4.635	7.044	5,49%	187,51%
8 Italia	3.263	1.465	2.887	7.647	5.843	4,55%	79,07%
9 Dinamarca	1.393	1.359	1.729	1.942	2.387	1,86%	71,36%
10 Alemania	1.002	1.088	529	925	2.157	1,68%	115,27%
Total Top 10	56.741	68.568	87.925	116.050	119.210	92,92%	110,09%
29 España	222	522	184	175	29	0,02%	-86,94%
Resto	69.322	58.115	46.900	9.021	9.085	7,08%	-86,89%
Total Importaciones	126.063	126.683	134.825	125.071	128.295	100%	1,77%

Fuente: SCB

1.11 RANKING DE IMPORTACIONES CALZADO DE CAUCHO O PLÁSTICO (PARTIDA 6402)

(Miles de SEK)

	2000	2001	2002	2003	2004	% sobre el total 04	% variación 2000-2004
1 China	67.218	80.615	122.225	135.477	172.810	23,07%	157,09%
2 Vietnam	116.617	137.527	143.345	135.822	118.637	15,84%	1,73%
3 Italia	66.550	74.681	69.882	73.562	74.266	9,91%	11,59%
4 Bélgica	54.128	67.646	82.866	30.937	66.879	8,93%	23,56%
5 Francia	35.515	29.970	65.087	60.963	56.486	7,54%	59,05%
6 Holanda	41.176	47.975	61.797	46.136	52.455	7,00%	27,39%
7 Hongkong	98.169	104.307	97.494	86.028	50.613	6,76%	-48,44%
8 Alemania	12.905	12.475	10.969	10.898	21.331	2,85%	65,29%
9 Reino Unido	3.104	6.920	12.011	13.705	17.189	2,29%	453,77%
10 Dinamarca	4.351	5.301	7.846	7.736	13.429	1,79%	208,64%
Total Top 10	499.733	567.417	673.522	601.264	644.095	85,97%	28,89%
24 España	2.882	4.672	2.151	4.516	2.559	0,34%	-11,21%
Resto	156.146	163.088	146.604	131.356	105.103	14,03%	-32,69%
Total Importaciones	655.879	730.505	820.126	732.620	749.198	100%	14,23%

Fuente: SCB

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

1.12 RANKING DE IMPORTACIONES DE CALZADO DE CUERO (PARTIDA 6403)

(Miles de SEK)

	2000	2001	2002	2003	2004	% sobre el total 04	% var. 2000-2004
1 Italia	425.859	495.638	505.308	473.884	396.085	17,05%	-6,99%
2 Dinamarca	235.447	286.388	325.014	273.297	283.564	12,21%	20,44%
3 Portugal	337.219	320.776	315.859	261.202	228.458	9,83%	-32,25%
4 Vietnam	142.345	141.613	159.687	190.943	188.279	8,10%	32,27%
5 Finlandia	154.133	142.335	145.330	147.296	167.764	7,22%	8,84%
6 Alemania	105.105	117.221	153.917	142.527	160.456	6,91%	52,66%
7 China	41.187	38.340	58.405	65.258	105.386	4,54%	155,87%
8 Reino Unido	99.295	78.645	73.259	86.360	88.075	3,79%	-11,30%
9 España	122.955	142.844	143.044	105.032	84.581	3,64%	-31,21%
10 Holanda	61.702	57.555	61.761	61.984	84.229	3,63%	36,51%
Total Top 10	1.663.545	1.763.800	1.879.823	1.745.799	1.702.648	73,29%	2,35%
Resto	590.255	587.351	650.878	591.618	620.467	26,71%	5,12%
Total Importaciones	2.253.800	2.351.151	2.530.701	2.337.417	2.323.115	100%	3,08%

Fuente: SCB

1.13 RANKING DE IMPORTACIONES DE CALZADO TEXTIL (PARTIDA 6404)

(Miles de SEK)

	2000	2001	2002	2003	2004	% sobre el total 04	% variación 2000-2004
1 China	40.370	14.503	20.627	41.510	109.375	21,46%	170,93%
2 Dinamarca	8.194	11.032	16.930	23.558	75.841	14,88%	825,57%
3 Bélgica	63.888	99.883	89.203	31.193	75.762	14,87%	18,59%
4 Vietnam	44.595	37.740	32.731	66.998	45.358	8,90%	1,71%
5 Noruega	6.273	7.872	22.469	34.530	40.060	7,86%	538,61%
6 Hongkong	46.775	27.117	16.997	19.170	26.355	5,17%	-43,66%
7 Italia	23.065	19.473	21.178	33.588	25.337	4,97%	9,85%
8 Holanda	7.141	3.890	6.372	12.519	21.859	4,29%	206,11%
9 Alemania	9.207	8.616	12.937	14.107	16.954	3,33%	84,14%
10 Francia	23.881	27.440	38.806	9.429	14.175	2,78%	-40,64%
Total Top 10	273.389	257.566	278.250	286.602	451.076	88,51%	64,99%
15 España	6.662	5.631	5.290	10.996	4.359	0,86%	-34,57%
Resto	77.237	76.806	54.443	69.331	58.570	11,49%	-24,17%
Total Importaciones	350.626	334.372	332.693	355.933	509.646	100%	45,35%

Fuente: SCB

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

1.14 RANKING DE IMPORTACIONES DE OTROS TIPOS DE CALZADO (PARTIDA 6405)

(Miles de SEK)

	2000	2001	2002	2003	2004	% sobre el total 04	% variación 2000-2004
1 Macedonia	3.472	18.882	21.816	27.695	31.866	37,75%	817,80%
2 China	17.821	17.026	12.994	17.805	15.480	18,34%	-13,14%
3 Alemania	5.953	6.414	6.034	6.931	5.275	6,25%	-11,39%
4 Dinamarca	4.071	4.393	5.855	5.550	5.194	6,15%	27,59%
5 Italia	6.901	4.295	3.121	4.461	4.490	5,32%	-34,94%
6 Reino Unido	482	1.492	3.450	4.342	3.786	4,49%	685,48%
7 Hongkong	6.023	3.391	3.751	2.635	3.056	3,62%	-49,26%
8 España	229	1.043	785	4.991	2.415	2,86%	954,59%
9 Bulgaria	445	1.258	2.556	2.146	2.220	2,63%	398,88%
10 Noruega	10.603	692	958	1.636	2.022	2,40%	-80,93%
Total Top 10	56.000	58.886	61.320	78.192	75.804	89,80%	35,36%
Resto	21.772	14.772	9.516	10.662	8.609	10,20%	-60,46%
Total Importaciones	77.772	73.658	70.836	88.854	84.413	100%	8,54%

Fuente: SCB

1.15 RANKING DE IMPORTACIONES DE PARTES DE CALZADO (PARTIDA 6406)

(Miles de SEK)

	2000	2001	2002	2003	2004	% sobre el total 04	% variación 2000-2004
1 Brasil	30.045	44.600	47.340	36.374	35.668	28,27%	18,72%
2 Alemania	9.034	9.182	11.691	10.381	13.663	10,83%	51,24%
3 Eslovenia	9.603	10.142	13.331	11.244	13.400	10,62%	39,54%
4 España	10.253	14.054	13.979	10.984	7.693	6,10%	-24,97%
5 USA	8.538	7.183	9.600	5.748	6.475	5,13%	-24,16%
6 Polonia	4.521	3.072	2.800	2.322	6.088	4,83%	34,66%
7 Finlandia	5.190	4.507	4.036	4.456	5.809	4,60%	11,93%
8 Hongkong	5.480	11.087	13.215	10.069	4.982	3,95%	-9,09%
9 Dinamarca	2.861	1.954	2.941	4.287	4.295	3,40%	50,12%
10 China	141	657	159	1.010	4.130	3,27%	2829,08%
Total Top 10	85.666	106.438	119.092	96.875	102.203	81,02%	19,30%
Resto	24.000	24.405	20.859	21.054	23.944	18,98%	-0,23%
Total Importaciones	109.666	130.843	139.951	117.929	126.147	100%	15,03%

Fuente: SCB

Las cifras de importaciones suecas de todos los subsectores de calzado estudiados se han incrementado durante los últimos cinco años. Cabe destacar el aumento de las importaciones de calzado textil. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Estocolmo

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

til que prácticamente se han duplicado en este periodo. Las importaciones del calzado de caucho o plástico y las de partes de calzado crecieron aproximadamente un 15% respectivamente.

China, Dinamarca y Alemania son los únicos tres países que se encuentran entre las diez primeras posiciones en todos los subsectores. China es el principal exportador a Suecia de calzado impermeable, calzado de caucho o plástico y calzado textil y el segundo por detrás de Macedonia en otros tipos de calzado. En todos los subsectores, China ha experimentado aumentos espectaculares, especialmente en el caso de las partes de calzado en el que sus ventas crecieron en un 2.829%.

Los subsectores no liderados por China son el calzado de cuero, las partes del calzado y otros tipos de calzado. El último, como ya se ha indicado, está liderado por Macedonia que ha incrementado sus exportaciones de otros tipos de calzado a Suecia en un 825% desde el año 2000. El ranking de importaciones de partes de calzado está encabezado por Brasil y seguido por Alemania y Eslovenia.

En cuanto al calzado de cuero, el subsector de mayor peso entre las importaciones suecas de calzado, tres países dominan el mercado: Italia, Dinamarca y Portugal aunque tanto Italia como Portugal han experimentado descensos de un 7 y un 32 % en sus exportaciones de calzado de cuero a Suecia respectivamente durante los últimos cinco años. Por su parte, Dinamarca ha incrementado sus exportaciones en un 20%. La cercanía a Suecia, su tradicional relación comercial y la implantación allí de Ecco Sko A/S, fabrica de calzado que distribuye la marca más vendida en Suecia: Ecco, explican esta segunda posición. El tercer mayor exportador a Suecia es Portugal, que ha posicionado su calzado en un nivel de precios bajos y calidad media, y además, es origen de importaciones que realizan los grandes mayoristas/importadores suecos que subcontratan allí la producción de sus marcas por sus menores costes.

España no se perfila como uno de los proveedores importantes de Suecia en el sector del calzado, ocupando una discreta vigésimo novena posición en el ranking de importaciones de calzado suecas. En 2004, las exportaciones de calzado español a Suecia supusieron 101.635 miles de coronas. España se sitúa entre los diez primeros puestos en las importaciones suecas de calzado de cuero, otros tipos de calzado y partes del calzado. En concreto en este último caso ocupa una cuarta posición con una cifra de ventas de partes de calzado a Suecia de 7.693 miles de coronas en 2004. Sin embargo, en todos los subsectores salvo en otros tipos de calzado las cifras de las exportaciones españolas de calzado a Suecia han disminuido de forma considerabl. El descenso más llamativo se ha experimentado en las exportaciones españolas a Suecia de calzado impermeable que han disminuido en un 87%. Este descenso ha coincidido con marcado aumentos de las importaciones suecas de calzado impermeable procedentes de otros países como Eslovaquia (4691%), Noruega (294%), Francia (460%) o Finlandia (187%). Cabe destacar, por último, un aumento del 954% en las importaciones suecas de otros tipos de calzado procedentes de España durante los últimos cinco años.

En definitiva, se pueden distinguir dos grandes áreas de origen de las importaciones suecas: países de la Unión Europea (principalmente Italia, Dinamarca, Portugal, Alemania, España y Finlandia) y países asiáticos (Vietnam, China y Hongkong). España alcanza una cuota significativa pero lejos de la de los líderes del mercado y en competencia directa con Italia por su situación en el mismo segmento de mercado.

2. ANÁLISIS CUALITATIVO¹

2.1. Producción

La fabricación local de zapatos en Suecia, que después de la segunda guerra Mundial cubría el consumo nacional es hoy prácticamente inexistente. Desde entonces, se produjeron importantes cambios estructurales en el sector del calzado, acentuados durante la crisis económica de los años 90.

Los únicos productores que encontramos son, en su mayoría, muy especializados. Dentro de los productores existentes los más importantes son: Arbesko AB (Zapatos de seguridad y de trabajo), Kavat Barnskor (zapatos para niños), Docksta y Klaes Wässbring (zapatillas para el hogar) y Lundhags (calzado deportivo y deportivo de calle).

La producción nacional de calzado pasó de 256.391 millones de coronas suecas en el año 2001 a 310.294 millones en el año 2002, pero este incremento se debe principalmente al aumento del precio del cuero como respuesta a la enfermedad de la vaca loca y de la fiebre aftosa.

Como en muchos otros países europeos, en Suecia se ha producido un proceso de deslocalización de la producción, especialmente notorio por sus elevados costes salariales y presión fiscal.

La política de reestructuración de las empresas suecas llevó a la reubicación de la producción de calzado a otros países dentro de la Unión Europea (Portugal, España y Grecia), y fuera (Asia, Repúblicas Bálticas y Europa del Este). Actualmente, el aumento de los costes en países de la Unión Europea están provocando una nueva reestructuración empresarial, reubicando la producción en países asiáticos.

Las principales estrategias de localización de los proveedores suecos son las siguientes:

- ❑ Subcontratación -> fabricación por un tercero con materiales proporcionados por la empresa sueca y según las especificaciones en diseño, calidad, etc., de ésta. Es la estrategia más usada por los empresarios suecos, según indican en varias entrevistas.
- ❑ Producción extranjera -> producción realizada en filial extranjera de una empresa sueca. Todas las grandes empresas suecas han establecido empresas conjuntas en el extranjero basadas en una estructura de propiedad.

No existe actualmente una asociación de mayoristas/importadores que los agrupe.

2.2. Obstáculos comerciales

Suecia es Estado Miembro de la Unión Europea desde el 1 de Enero de 1.995, con lo que a partir de esta fecha las normas y regulaciones comunitarias son de aplicación. No hay restricciones físicas a la importación, salvo las que procedan de las normas de estandarización suecas.

¹ Encontrará los datos de contacto de todas las empresas, instituciones y organizaciones que se nombran en este estudio en el apartado VI del mismo: Direcciones de Interés.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

- Normas técnicas de fabricación y homologación.

Regulaciones Técnicas:

En principio todo zapato, bota o zapatilla fabricada en España, conforme a las normas españolas, no tiene barreras para entrar en el mercado sueco gracias a los esfuerzos de armonización que la Unión Europea está haciendo al respecto.

Si embargo, podría darse el caso de que el importador quiera asegurarse a través de una verificación que sus artículos cumplen todos los requisitos técnicos de fabricación. El organismo encargado de extender la consiguiente acreditación es La Dirección Sueca de Acreditación Técnica (SWEDAC): SWEDAC es el organismo público sueco que acredita los cuerpos de la certificación para la certificación de los sistemas de gerencia de la calidad según ISO 9001, ISO 9000, etc., dónde se recoge toda la regulación técnica sobre fabricación y a él se pueden dirigir dudas sobre requisitos técnicos de fabricación.

No existe para el caso del calzado ninguna regulación específica, por lo que se aplicará la normativa a nivel europeo. El sello de calidad aplicado en este sector en Suecia es el ISO 9001, para bienes de consumo.

Estandarización:

En términos generales, el mercado sueco está estrictamente estandarizado. Estos estándares son publicados y pueden ser obtenidos a través del Standardiserings i Sverige (SIS), SIS, Instituto sueco de Estandarización. Para el caso en el que se necesite ajustar los artículos al estándar sueco se puede consultar el instituto de estándares suecos, SIS.

Un producto aprobado en cualquier país de la Unión Europea conforme a una norma europea estaría automáticamente aprobado en todos los Estados Miembros. Sin embargo, estos estándares europeos simplemente hacen posible que un producto pueda comercializarse en un mercado no garantizando ningún éxito en su comercialización.

Así, hay países que cuentan con estándares más altos y estrictos que las normas europeas. Es el caso de Suecia, que demanda estándares más estrictos especialmente en cuanto a dimensiones y seguridad, operando como barrera de entrada. En cualquier caso, no son normas obligatorias y en el caso concreto del calzado, El Instituto sueco de estandarización no refleja ningún estándar especial.

Requisitos medioambientales del producto.

En Suecia existe una alta conciencia medioambiental. Esto hace que importadores y consumidores presten especial atención a la composición de los materiales, a un proceso de fabricación respetuoso con el medio ambiente y a la prensa o imagen de la que tienen constancia sobre ciertas compañías o países y sus procesos de producción.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

La legislación europea en materia medioambiental está armonizada en los estados miembros de Unión Europea. La legislación sueca esta también armonizada pero algunos valores límite respecto a las sustancias prohibidas en la composición de los materiales son más rigurosos en la legislación sueca.

Actualmente, hay dos disposiciones sobre normas de calidad ambientales. Estas disposiciones provienen de las regulaciones en el Apartado 5 del Código Ambiental. El contenido está basado en directivas de la CE. De estas dos disposiciones, será la disposición (2001:527) la que nos afecte, ya que señala los valores límite de sustancias que podrían encontrarse en tintes, cremalleras y accesorios del calzado.

La disposición (2001:527) sobre normas de calidad ambientales para el aire ambiental contiene normas publicadas para el dióxido de nitrógeno, los óxidos de nitrógeno, el dióxido de azufre, el monóxido de carbono, el plomo, el benceno y la materia de particulate (PM10) en el aire ambiental. Las normas están basadas en la directiva 1996/62/EC de la CE, y sus directivas 1999/30/EC y 2000/69/EC. Algunos valores de límite son más rigurosos en la legislación sueca.

La tabla 2.1 muestra las sustancias prohibidas, y la fecha a partir de la cual los estándares no pueden ser infringidos.

2.3 ESTÁNDARES DE CALIDAD MEDIOAMBIENTALES

Estándares de calidad medio ambientales.	Fecha a partir de la cual los estándares no pueden ser infringidos.
Dióxido de nitrógeno	31 de diciembre de 2005
Partículas (PM 10)	31 de Diciembre de 2004
Los óxidos de nitrógeno	antes de 2001
Dióxido de azufre	antes de 2001
Monóxido de carbono	1 de enero de 2005
Plomo	antes de 2001
Benceno	1 de enero de 2010

Fuente: Naturvardsverket

No reflejamos en este estudio los niveles máximos exigidos ya que cada valor depende de muy distintos factores que deberán ser estudiados por cada fábrica. En los siguientes enlaces podrá encontrar la normativa en la que se reflejan todas las pautas para calcular los niveles máximos permitidos:

<http://www.miljomal.nu/english/publications.php>

http://rixlex.riksdagen.se/htbin/thw?%24%7BOOHTML%7D=SFST_DOK&%24%7BSNHTML%7D=SFSR_ERR&%24%7BBASE%7D=SFST&BET=2001%3A527&%24%7BTRIPSHOW%7D=format%3DTHW

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Respetando los valores límite anteriormente señalados, podemos concluir que todo producto producido en España de acuerdo a la normativa europea cumple el resto de las normas medioambientales exigidas en Suecia.

En el caso de dudas sobre la legalidad en la composición de los materiales se podrá consultar al Instituto Sueco de Investigación de Fibras y Polímeros, IFP SICOMP AB. Es el organismo encargado de la realización de pruebas al calzado y productos textiles, ya sea por encargo o de oficio, y que posee toda la legislación pertinente sobre materiales y porcentajes prohibidos en Suecia.

Los dos cuerpos principales que velan en Suecia por la protección del medio ambiente son: El Cuerpo de Inspectores de Sustancias Químicas sueco (Kemikalieinspektion) y la Agencia de Protección de Medio Ambiente sueca (Naturvardsverket), los cuales, han aclarado en varios informes que el principal impacto ambiental se produce durante los procesos de fabricación y el acabado en cualquier sector. En el siguiente link a la página web del cuerpo de Inspectores de Sustancias Químicas encontrará el Código Medioambiental Sueco:

<http://www.regeringen.se/content/1/c4/13/48/385ef12a.pdf>

- Regímenes fiscales y comerciales. Establecimiento

Legislación mercantil:

A) Sociedades anónimas.

El Aktiebolag (AB) es la fórmula sueca de responsabilidad limitada, equivalente a una sociedad anónima. Es una entidad diferenciada a efectos jurídicos y fiscales. Se rige por la Ley de Sociedades y por la Ley de Contabilidad y Auditoría.

Se requiere un capital social mínimo de 100.000 SEK, que deberá estar íntegramente suscrito y desembolsado. Si se pretende apelar públicamente a los mercados de capitales, el capital mínimo será de 500.000 SEK, además de cumplirse otros requisitos.

B) Asociaciones comerciales.

Dos o más personas físicas o jurídicas que deseen llevar a cabo una actividad empresarial o negocio, pueden constituir una asociación comercial. Los beneficios o pérdidas se atribuyen a los socios en la proporción fijada, y tributan separadamente. Sin embargo, la asociación tiene entidad diferenciada a efectos del IVA. Existen dos formas básicas de asociación: el Handelsbolag (HB) y el Kommanditbolag (KB). En la primera, todos los socios tienen responsabilidad personal; en la segunda, al menos uno tiene responsabilidad personal, el resto responde limitadamente.

C) Filiales, sucursales y agencias.

Las compañías extranjeras pueden establecer una filial en Suecia, que estará sometida a la legislación general: deberá llevar una contabilidad separada, nombrar un director residente en Suecia (no necesariamente nacional) y tener un auditor registrado.

Del mismo modo, se puede abrir una sucursal, que deberá llevar una contabilidad separada de la empresa matriz, aunque será responsable de todas las deudas en las que incurra la sucursal. También debe haber un residente en Suecia que asuma la responsabilidad.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Una compañía extranjera puede igualmente conducir sus negocios en Suecia a través de un contrato de agencia.

Legislación fiscal:

A) Impuesto sobre la renta.

Los residentes en Suecia tributan sobre la totalidad de sus ingresos, sean o no obtenidos en el país. Los no residentes sólo tributan por determinados tipos de ingresos. Los rendimientos del trabajo y de las actividades económicas por cuenta propia están sujetos a un tipo progresivo compuesto por un Tramo Municipal (un impuesto municipal proporcional, una media del 31%, mas 200 SEK para todos los asalariados) y un Tramo Estatal (un 20% para rentas superiores a 232.600 SEK y un 25% para las superiores a 374.000 SEK, rendimientos del capital: 30%)

B) Impuesto sobre sociedades.

Los beneficios de las sociedades están sujetos a un impuesto del 28%. Las pérdidas se pueden compensar con beneficios futuros sin limitación temporal. Las empresas pueden destinar hasta un 25% de sus beneficios a una reserva de igualación fiscal, que queda temporalmente exenta de imposición, pero que debe aflorarse y tributar en un plazo máximo de cinco años.

La repatriación de rentas obtenidas en territorio sueco está sometida a una retención cuyo tipo general es del 30 % para los dividendos, y variable para los royalties (aunque en muchos casos es nulo por quedar incluido este concepto como ingreso obtenido efectivamente dentro de territorio sueco e incluirse dentro del Impuesto de Sociedades). Los intereses, en cambio, no tienen tributación de salida alguna.

En el caso español, al existir un convenio para evitar la doble imposición con Suecia, se aplica un gravamen reducido del 10 ó 15 % para los dividendos, y del 10% para los royalties. Asimismo, debe considerarse que tanto Suecia como España pertenecen a la Unión Europea y, por lo tanto, es de aplicación la directiva matriz-filial, por lo cual no existen retenciones en el caso de que se cumplan determinados requisitos entre la matriz española y la filial sueca. Entre ellos está que la primera posea al menos 25% del capital de la segunda.

El año fiscal sueco tiene cuatro fechas de finalización posibles: 30 de abril, 30 de junio, 31 de agosto y 31 de diciembre. En el caso de filiales de empresas extranjeras, tras solicitar permiso a la Oficina Nacional de Impuestos (Riksskatteverket), es posible que el cierre del ejercicio se armonice con el del país en el cual está instalada la matriz.

La fórmula más común para entrar a operar en el mercado sueco es la sociedad de responsabilidad limitada (Aktiebolag) Una de las condiciones legales que requieren estas sociedades es que el director ejecutivo y un 50% del equipo de dirección deben ser residentes en algún país comunitario.

La consolidación de cuentas es posible siempre y cuando se cumplan determinadas condiciones. Entre ellas está que la compañía matriz haya poseído más del 90% de sus participadas, directa o indirectamente, durante todo el año fiscal previo. Además, ninguna de las filiales debe ser una sociedad de inversiones.

C) Impuestos indirectos.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

El IVA se aplica indiscriminadamente a todos los productos y a la mayoría de los servicios, tanto importados como producidos, consumidos en Suecia. El IVA estándar es el 25%, el reducido 12% en alimentos y algunos servicios, Los periódicos tienen un IVA del 6 %, mientras que ciertos servicios educativos, financieros, sanitarios y culturales están exentos.

El tipo de IVA aplicado al calzado es el 25%. Las consultas sobre el IVA sueco se pueden dirigir a la oficina de impuestos Especiales sueca: Dalarna County Tax Authority.

Se puede obtener una guía sobre imposición indirecta y otros impuestos en inglés a través de la página Web del National Tax Board: www.rsv.se

D) Otros impuestos.

Las empresas deben abonar cotizaciones sociales que ascienden al 33 % de la masa salarial.

Los individuos están sometidos a un impuesto sobre la riqueza que exceda de 800.000 SEK, a un tipo proporcional del 1,5%. El impuesto sobre sucesiones depende de la cuantía de la herencia y del grado de parentesco. El impuesto sobre donaciones sigue, en principio, las mismas reglas.

Existe un impuesto por la posesión de inmuebles. Su tipo varía en función de la clase de construcción de que se trate y suele ser deducible del Impuesto de Sociedades. Si se trata de una propiedad industrial el gravamen es del 5% de su valor; para las casas o los bloques de viviendas es del 0,5%.

Las transmisiones de propiedades inmobiliarias están sujetas a una tasa cuyo gravamen varía entre el 1,5 % y el 3% aunque con posibilidad de reducciones hasta de un tercio.

Legislación sobre Inversiones Extranjeras

La liberalización de las inversiones extranjeras en Suecia se fue alcanzando gradualmente durante los primeros años noventa, suprimiéndose algunas cautelas y limitaciones que estipulaba la legislación vigente. En todo caso, a partir del 1 de enero de 1995, se aplican íntegramente las normas de la Unión Europea sobre libre circulación de capitales y derecho de establecimiento, si bien Suecia mantiene temporalmente una legislación específica sobre residencias secundarias.

Legislación laboral

En general, Suecia tiene un mercado de trabajo caracterizado por un alto grado de afiliación sindical, una colaboración pacífica entre las partes y unas condiciones minuciosamente reguladas. Las relaciones laborales son buenas y las huelgas relativamente poco frecuentes.

Varias leyes regulan el mercado de trabajo, pero las más significativas son la Ley de Seguridad en el Empleo y la Ley de Gestión Laboral. La primera determina las causas objetivas de despido, exigiéndose, en todo caso, un plazo de preaviso que depende de la edad del trabajador o de su antigüedad en la empresa, según que el contrato sea anterior o posterior al 1 de enero de 1997 (hasta seis meses si tiene más de 45 años o lleva contratado más de diez); además, se protege el empleo de los trabajadores más antiguos, según la fórmula last-in, first-out. La segunda Ley estipula la obligación de consultar previamente con los Sindicatos de cualquier medida que afecte a los trabajadores.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

El sistema sueco de Seguridad Social se basa en el principio de universalidad y solía caracterizarse por un nivel muy alto de las prestaciones. Sin embargo, en los últimos años se han introducido recortes muy significativos.

Costes de establecimiento: de personal, alquileres, suministros y otros

En general, los costes de inversión en Suecia son elevados, en especial en lo que se refiere a personal, cotizaciones sociales, alquiler de oficinas, etc. Los servicios de transporte y de correos, por ejemplo, resultan particularmente caros, mientras que el teléfono y la electricidad tienen tarifas más asequibles.

El presupuesto de gastos dependerá de las necesidades y preferencias de cada inversor potencial, que pueden ser muy variadas.

Los costes administrativos de constitución de una sociedad anónima ascienden a 1.700 coronas si los trámites se realizan personalmente y entre 5.000 y 10.000 coronas en caso de que se utilicen los servicios de una consultoría.

El alquiler anual por m² de oficinas en el centro de Estocolmo es de 3.500-4.300 SEK equivalentes a 380-490 euros, sólo superado por Londres con 1.163 euros/ m² y París con 520 euros/ m². En el centro urbano de Gotemburgo el precio es de 1.800 SEK y en Malmö de 1.500 SEK.

Tabla comparativa de salarios de 16 puestos diferentes en Suecia. Los costes totales representan el coste laboral total del empresario incluyendo cuotas sociales e impuestos. El salario bruto total se calcula después de deducir las cuotas sociales. El salario neto total es el salario neto recibido por el empleado después de haber sido deducidos los impuestos. Los salarios figuran en SEK y corresponden al año 2000.

<u>Posición</u>	<u>Coste total</u>		<u>Salario bruto total</u>		<u>Salario neto total</u>	
	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Bajo	Alto
Director general	1262 119	1 741 588	949 533	1 310 253	480 891	639 608
Director de ventas	891 181	1 180 334	670 464	888 003	358 100	453 817
Director financiero	816 925	1 070 951	614 599	805 711	333 519	417 609
Jefe de ventas	537 426	669 343	404 323	503 568	240 998	284 666
Jefe Financiero	492 647	607 315	370 634	456 903	224 576	264 133
Analista de sistemas	416 692	522 943	313 491	393 427	196 577	235 746
Espec.soporte usuarios	411 345	507 643	309 468	381 916	194 605	230 105
Ingeniero Técnico	404 159	488 122	304 062	367 230	191 957	222 909
Ingeniero informático	377 994	469 091	284 377	352 912	182 752	215 893

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Secretaria ejecutiva	363 689	527 392	273 615	396 774	176 755	237 385
Programador senior	354 031	419 333	266 349	315 478	172 218	197 550
Supervisor de producción	352 320	421 174	265 062	316 863	171 330	198 228
Contable	332 172	397 089	249 904	298 743	161 723	189 448
Oficial atención al cliente	327 674	387 717	246 520	291 692	159 526	186 140
Secretaria	281 592	405 563	211 851	305 118	137 732	192 473
Asistente atención cliente	236 083	268 120	177 613	201 715	116 973	131 562

Fuente: Statistiska Centralbyrån Septiembre 2004.

El porcentaje de los impuestos y cuotas a la seguridad social sobre el coste salarial total se sitúa en el 61%. Al personal clave extranjero: ejecutivos, expertos, analistas, etc., se le aplica un 25 % de reducción sobre su renta imponible con lo que su base para el impuesto sobre la renta se sitúa en el 75 % de sus ingresos durante los primeros tres años de su empleo en Suecia.

Por otra parte, debe tenerse en cuenta que aunque los niveles impositivos son, en conjunto, muy elevados, el tipo aplicable del impuesto sobre sociedades (28 %) resulta muy ventajoso en términos comparativos.

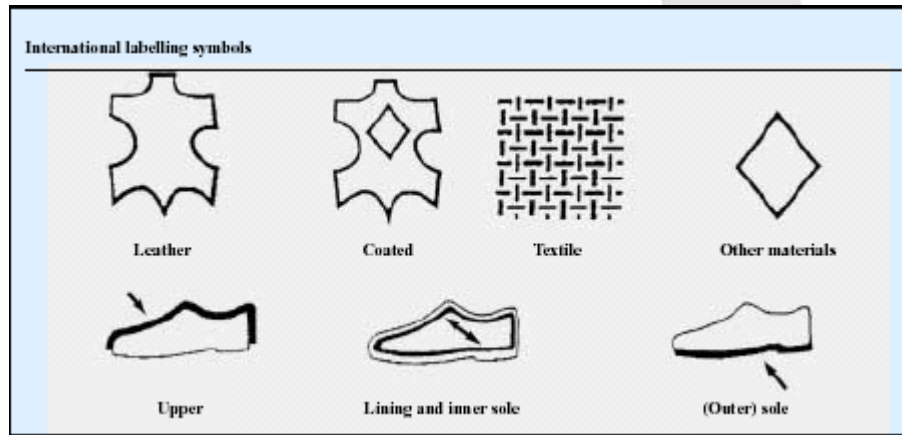
- Etiquetado, marcado, envase y embalaje.

Etiquetaje y marcado:

En Suecia se siguen los requerimientos de la Unión Europea respecto a las marcas obligatorias en el calzado. Entre otras cosas, la composición de las fibras deben ser exactamente las afirmadas en etiqueta, siendo el importador muy intransigente en este aspecto. Los productos de calzado deberán ir marcados con símbolos internacionales (véase cuadro siguiente) dando información acerca del material utilizado en suelas, plantillas, forros y recubrimiento.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

2.2 SÍMBOLOS INTERNACIONALES DE MARCAJE



Fuente: EU Market Survey 2003. Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries.

Respecto a las marcas referentes a las tallas del calzado hay dos sistemas usados en Suecia. El Sistema Inglés con números desde el 1 hasta el 11 y el Sistema Francés con números desde el 33 al 47 para adultos y hasta el 32 para calzado infantil. En la siguiente tabla se puede ver la correlación entre ellas:

TABLA COMPARATIVA DE TALLAS

SISTEMA FRANCÉS	SISTEMA INGLÉS
33	1
	2
34	
35	3
36	
	4
37	
	5
38	
	6
39	
40	7
41	

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

	8
42	
	9
43	
44	10
45	
	11

Ambos sistemas son igualmente aceptados, pero las tallas suelen variar entre fabricantes y el destino final del calzado por lo que, es aconsejable, comprobar las tallas con las normas suecas y marcar los zapatos con las tallas recomendadas por el importador.

La mayoría del calzado es marcado con el precio por el detallista. Únicamente las cadenas de grandes almacenes requieren que sus grandes pedidos de calzado sean marcados con el precio por el fabricante, con etiquetas que ellos proporcionan al fabricante.

Por otro lado el importador, en caso de grandes pedidos de calzado, dispone normalmente de etiquetas propias, que son entregadas al fabricante para que sean cosidas o adheridas a la prenda, de forma que no se separen de ella y puedan ser leídas durante todo el periodo en el que sea utilizado dicho producto.

Konsumentverket (Agencia Nacional de Consumidores) se encarga de comprobar la veracidad de las etiquetas, realiza pruebas a las prendas para ver su calidad y adaptación a la legislación sueca.

Respecto al marcaje del país de origen no hay un requerimiento general por el que las importaciones deban marcar el origen. Sin embargo, no se permite la comercialización de productos con marcas de origen incorrectas o capciosas.

- Envase y embalaje:

La mayoría de los zapatos y botas de cuero son empaquetados por pares en cajas individuales, normalmente de cartón, y éstas empaquetadas a su vez en cajas más grandes de 12 a 18 pares. Estas cajas tienen una única función de protección, no se exponen y en muchas ocasiones el consumidor no se lleva dicha caja cuando compra el calzado. Los zapatos de plástico o textiles, de bajo precio, son normalmente empaquetados en bolsas de plástico o vendidos a granel. Si se utiliza plástico como embalaje, éste debe ser polietileno, ya que el PVC está prohibido en Suecia.

La mano de obra en Suecia es cara, por lo que el importador espera que el proceso de importación sea lo más racional posible para reducir estos costes. Además, muchos zapatos son enviados directamente del almacén central del importador a los puntos de venta sin ser desembalados, de ahí la importancia del embalaje.

El calzado debe ser embalado con toda la información necesaria sobre marcado y etiquetado.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Debe ser clasificado y apilado sobre la base del color y la talla de manera que tengan buen aspecto cuando se desembalen. El embalaje debe permitir que la mercancía sea fácil de apilar y cargar en palets, así como de manejar usando una carretilla elevadora, sin que sufra ningún daño.

El calzado que por estar sometido a un embalaje defectuoso, sufra daños en el transporte o contengan moho será rechazado por el importador sueco. Pero a pesar de que requiere un buen embalaje, muchos importadores de calzado desean que los zapatos sean enviados usando tan poco embalaje como sea posible, a fin de ahorrar costes.

Cualquier duda sobre el embalaje puede consultarse al Instituto Sueco sobre embalaje industrial: Packforsk (STFI Skogsindustrins Tekniska Forskning) que es el organismo sueco responsable de asistir a las empresas que lo necesiten sobre envases y embalajes para cualquier sector.

- Medios de pago y contratos comerciales.

Respecto al control de cambio, no hay restricciones a la importación o exportación de moneda local o extranjera.

Referente a los métodos de pago, no hay exigencias específicas para el pago o los medios de pago. Aunque una opción de pago favorable podría determinar el negocio final. El periodo normal de pago está entre 30 y 90 días desde la entrega del producto o contra documento, dependiendo del tipo de bienes y el tipo de clasificación crediticia del comprador.

Solvencia:

De cara a cerrar un contrato comercial la empresa española podrá consultar datos financieros sobre las empresas suecas en las siguientes instituciones oficiales:

Bolagsverket - Swedish Companies Registration Office, es el homólogo al Registro Mercantil en España y en ella obtendrá la siguiente información comercial y financiera:

- Datos de contacto de la empresa sueca.
- Año de registro y comienzo de actividad, estado activo o inactivo de la empresa y actividades a las que se dedica.
- Nombre de los directivos.
- Volumen de negocio y número de empleados.
- Tipo mercantil de sociedad.
- Número de registro, homólogo al CIF español.

Skatteverkets, la Hacienda Pública Sueca y en ella le informaran sobre posibles irregularidades en el pago de impuestos u otras peculiaridades como la suspensión de pagos.

Kronofogdemyndigheten, es el registro oficial de morosos en Suecia. El él le podrán informar sobre pasados impagos de la compañía y dudas pendientes. Por último los bancos comerciales, en ocasiones ofrecen información sobre el estado financiero de sus clientes.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Actividad Bancaria:

Sveriges Riksbank es el banco central de Suecia. Existen 128 bancos establecidos en el país: 27 comerciales, 22 extranjeros, 77 cajas de ahorro y 2 bancos de cooperativas.

Los principales grupos bancarios suecos son Nordea, Svenka Handelsbanken, SEB y FöreningsSparbanken. Conjuntamente controlan el 80% del mercado de depósitos y el 75% del mercado crediticio.

En el último decenio, los principales bancos suecos se han convertido en grupos financieros con extensas actividades internacionales debido principalmente al amplio desarrollo de los seguros de vida, gestión de fondos y préstamos hipotecarios constituyendo éstas una parte importante de los negocios de los grupos al lado de la tradicional actividad bancaria.

Los bancos suecos se encuentran entre los más avanzados del mundo en la prestación de servicios bancarios por internet estimándose que asciende entre un 35% y 40% la proporción de la población que utiliza internet como canal principal de comunicación con su banco.

No existe ninguna representación de bancos españoles en Suecia.

Representantes, Agentes y Distribuidores. Legislación sobre agencia.

Aproximadamente dos tercios de las importaciones suecas se gestionan a través de importadores o distribuidores.

La principal organización sueca de importadores, distribuidores, proveedores y minoristas es la Federación Sueca de Comercio (Svensk Handel). La Federación cuenta con unos 2.000 miembros en más de 60 asociaciones de comercio, 19 asociaciones regionales y 350 asociaciones de empresarios. Los miembros de la Federación manejan la mayor parte de la cuota del comercio doméstico y de las importaciones.

Los agentes comerciales suecos se encuentran organizados bajo la Asociación Sueca de Agentes Comerciales (Agenturföretagen). Junto con las organizaciones de los demás países nórdicos se ha desarrollado un nuevo contrato para los acuerdos de agencia en consonancia con la Directiva de la UE sobre coordinación de la legislación de los Estados Miembros en lo concerniente a Agentes Comerciales autónomos, de Diciembre de 1.986. El texto de esta directiva así como información sobre su implementación en Suecia puede encontrarse en la página Web de la UE www.europa.eu.int

La legislación sueca establece los derechos y obligaciones de cada una de las partes en los contratos de agencia. La legislación básica que cubre este tipo de acuerdos se encuentra en el código sueco (SFS) 1914:45. Para más información sobre legislación en contratos de agencia en Suecia contactar a la Asociación Sueca de Agentes Comerciales (Agenturföretagen).

Normalmente los agentes en exclusiva o distribuidores son nombrados para cubrir la totalidad del país y a menudo representan empresas extranjeras. También es importante que los exportadores hagan una adecuada provisión de los servicios post venta así como de la posible formación que la fuerza de ventas del distribuidor pudiera necesitar.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

- Garantías de mercancías

Patentes:

El Tratado de Protección de Patentes (PCT), al cuál, están adheridos más de 100 países ofrece la posibilidad de patentar una invención en un gran número de países rellenando una petición que se acompaña con un proyecto sobre la invención.

En Suecia la Oficina de Patentes y Registros Sueca, Patent- och registreringsverket (PRV) es la Autoridad Internacional bajo el PCT. Lo que significa que Suecia esta adherida a la convención europea de patentes, por lo cuál, queda sometida a la Oficina de Patentes Europea (EPO) con sede en Munich.

Para una empresa española que desee registrar su patente en Suecia puede hacerlo a través de la Oficina de Patentes Europea, en la que se concede una patente para todos los estados miembros escogidos, incluyendo Suecia; o a través de la Oficina de Patentes y Registros Sueca.

El registro en la Oficina de Patentes Europea puede hacerse registrando la patente directamente con esta oficina o a través de la Oficina Española de Patentes y Marcas, que es la autoridad nacional española bajo la Oficina de Patentes Europea y gestiona, como el resto de oficinas nacionales, los registros para hacerlos llegar a su central europea.

Marcas de fábrica

Para el registro de marcas de fábrica la legislación europea que se aplica en Suecia es el Protocolo de Madrid, acuerdo sobre el registro internacional de marcas del que Suecia es signataria desde 1996. Según este acuerdo, es la Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI) la responsable, a nivel europeo, del registro de marcas.

La Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI) tiene su sede en Alicante y se caracteriza porque la solicitud y el registro subsiguiente se extienden automáticamente a los 25 Estados miembros de la Comunidad Europea de manera indivisible.

De igual modo que para el registro de una patente, una empresa española que desee registrar su marca en Suecia puede registrarla directamente en la Oficina de Patentes y Registros Sueca, Patent- och registreringsverket (PRV) o mediante la OAMI.

El registro en la Oficina de OAMI puede hacerse registrando la patente directamente con esta oficina o a través de la Oficina Española de Patentes y Marcas que gestiona, como el resto de oficinas nacionales, los registros para hacerlos llegar a su central europea.

- Transporte

Con 2.700 Km. de costa y numerosas islas, el transporte marítimo es de vital importancia en Suecia. La práctica totalidad del comercio internacional sueco se efectúa por vía marítima, al igual que

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

cerca de la mitad del interior. Los principales puertos del país son Göteborg, Brofjorden, Trelleborg, Helsingborg, Luleå, Malmö, Stockholm y Oxelösund. La mayoría los puertos disponen además, de almacenes portuarios para cargas secas, agrícolas y cargas que requieren refrigeración. La conexión por mar se realiza sobre todo con los puertos alemanes, holandeses y británicos

El transporte aéreo es más caro pero ofrece una duración del viaje más corta, embalaje menos caro y menores seguros. Los principales aeropuertos del país son Arlanda (Estocolmo), Lanvetter (Göteborg) y Sturup (Malmö). La principal compañía es SAS tiene una cuota de mercado interior aéreo del 75% cabe destacar la adquisición de la empresa Spanair por parte de SAS.

El transporte ferroviario y por carretera son únicamente usados para la distribución interior.

La distribución interior es organizada por grandes transitarios nacionales e incluso las partes más recónditas del país pueden ser alcanzadas en 24 horas. Los transitarios suecos están organizados en la Asociación de Sueca de Transitarios afiliada a la Federación Internacional de Transitarios (FIATA). En cuya página web podrá encontrar un amplio listado de transitarios en Suecia (que en muchas ocasiones disponen de terminales de carga consolidada), links a otras asociaciones de profesionales relacionadas con el transporte e información sobre comercio exterior en Suecia.

Es usual en Suecia el uso de los Incoterms para definir la transferencia de responsabilidad del exportador al importador y el despacho. Para más información visite la Cámara de Comercio Internacional en su apartado: Incoterms (www.iccwbo.org/index_incoterms.asp)

- Competencia desleal

Suecia esta claramente abierta al exterior en el sector del calzado por lo que las importaciones y las exportaciones son incluso promovidas a nivel estatal con la disposición de gran información sobre el sector.

- Atributos de producto

Las características principales del calzado en el mercado sueco son las siguientes:

- ❑ El **zapato de cuero** es el más utilizado siendo importante una buena relación calidad-precio.
- ❑ En muchos casos, se utiliza el **mismo calzado en invierno y en verano**, ya que son numerosos los veranos lluviosos y húmedos.
- ❑ En Suecia existe tanto **calzado cosido como pegado a la suela**. La **suela** suele ser de goma y de bastante grosor, debido a las condiciones climáticas suecas para aislar la humedad. La venta de calzado con suela de cuero es casi nula incluso en verano.
- ❑ Los **tacones suelen** ser de menos de 24mm debido a la estatura sueca. Aunque en ciertos casos como la moda juvenil de mujer en este momento los tacones son incluso exagerados.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

- ❑ Mucho calzado lleva incorporada una plantilla interna para proteger al pie del frío, esto se da tanto entre el calzado de diseño exclusivo, como en el más clásico. Esta plantilla debería ser suave y cómoda. También se compran plantillas térmicas en invierno.
- ❑ A pesar de las modas, los **colores oscuros** prevalecen incluso en verano. El color más utilizado es el negro.
- ❑ Referente al calzado deportivo prevalecen aquellos impermeables. El **calzado deportivo** es importante en Suecia debiendo éste ser éste impermeable si hablamos de calzado deportivo para deportes de invierno, sobre todo botas de esquí, calzado para patinaje sobre hielo y botas de montaña, el material que prima para este tipo de deportes es el Gore-Tex.
- ❑ Las **tallas** son mayores que las españolas, ya que el pie sueco es más ancho y largo. Se usa tanto el sistema de tallas inglés (tallas de 1 a la 11) como el francés (tallas de la 33 a la 45), aunque este último es más usual. Aún coincidiendo en talla, es frecuente encontrar hormas algo más anchas que la española, debido al tamaño del pie sueco.

- Grado de diferenciación de producto

Los productos que se distribuyen en el mercado sueco se dividen en tres segmentos:

- ❑ Productos de bajos precios y baja calidad procedentes sobre todo de China, Hong Kong, Indonesia, etc.
- ❑ Productos de altos precios, procedentes de Italia, que gozan de un alto prestigio en el mercado, aunque a veces no siempre se cumpla el binomio: prestigio-calidad.
- ❑ Importaciones de calzado de calidad media/alta y buen precio, procedentes de Alemania, Dinamarca, España, Portugal, Finlandia, etc.

- Derechos de aduanas

Suecia es Estado Miembro de la UE desde el 1 de Enero de 1.995, lo que ha supuesto cambios en cuestiones de aduanas y procedimiento impositivo. Suecia está ahora sujeta a las políticas comunitarias comerciales y agrícolas y forma también parte de la Unión Aduanera. Es norma básica del Mercado Único que las mercancías puedan moverse libremente entre Estados Miembros. Sólo las importaciones de Estados no Miembros están sujetos a derechos de importación. Por ello, sobre el calzado español no recae ningún tipo de arancel, cuota o licencia. Las consultas sobre procedimientos de aduanas en Suecia pueden dirigirse a la oficina de aduanas sueca: Tullverket, Swedish Customs.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Márgenes comerciales

El comercio de calzado usa márgenes relativamente altos y la razón para esto es que los cambios en la tendencia de la moda y la impredecible climatología convierten al sector del calzado en un sector arriesgado.

El comercio minorista debe tener en cuenta las pérdidas debidas a los modelos que finalmente no se venden, las cuales deben ser descontadas al final del período. Los importadores/mayoristas procuran minimizar el riesgo no acumulando altos niveles de stocks pero aún así, en ocasiones, se encuentran con dificultades para vender algunos modelos o todos los stocks que acumularon.

Otro motivo para los altos márgenes que se añaden en el comercio de calzado es que la venta minorista de calzado requiere atención personalizada al cliente, con lo que es un coste añadido a la venta de zapatos.

En la siguiente tabla se puede ver un escandallo de precios medio en el comercio sueco de calzado:

2.4 ESCANDALLO DE PRECIOS

	% del Incremento sobre el coste	Importe	Comentarios
Valor ex-work		100	
Flete y seguro, transportes, tasas aplicables, etc.	7% ⁽¹⁾	7	El margen-nivel normal de aranceles 5-17%
Precio de venta al importador (DDP).		107	
Margen Importador/mayorista.	25-30%	36	El mayorista normalmente trabaja con un margen de beneficios de 20-23%. (Margen agente comercial 8-10%).
Resultado precio de venta al minorista.		156	Son comunes descuentos por volumen.
Margen Detallista.	90-120% ⁽²⁾	156	El minorista normalmente trabaja con un margen del 50%.
Precio de venta sin incluir el Impuesto sobre el valor añadido.		312	
Impuesto sobre el Valor Añadido.	25%	78	Lo que supone un 20% del precio del detallista.
Precio Final de venta al Público		390	

Fuente: Styrelsen för Internationellt Utvecklingssamarbete.

(1) Cifra estimada según la media de este coste en la UE y las posibles variaciones para Suecia.

(2) Tomamos para el cálculo la media de ambos márgenes, el 100%.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

El margen normal que un agente comercial sueco aplica al calzado español es un 10%, ello supondría recalcular el precio final de venta al público.

Las tiendas localizadas en el centro de las ciudades aplican mayores márgenes, aproximadamente un 120%, más el IVA, lo que supondría en el ejemplo anterior un precio final de venta al consumidor 429. Las tiendas situadas en las afueras de las ciudades añaden márgenes más bajos, en este caso supondría un margen detallista del 90%, lo que resultaría un precio de venta al público de 370 en el ejemplo anterior. Los márgenes también varían en función del tipo de calzado. Unas botas caras de invierno para señora no tienen el mismo margen que unas alpargatas.

Cuando se calculen los precios de exportación para conocer el precio de venta al público en las tiendas, serán aproximadamente 3.5 veces el precio inicial.

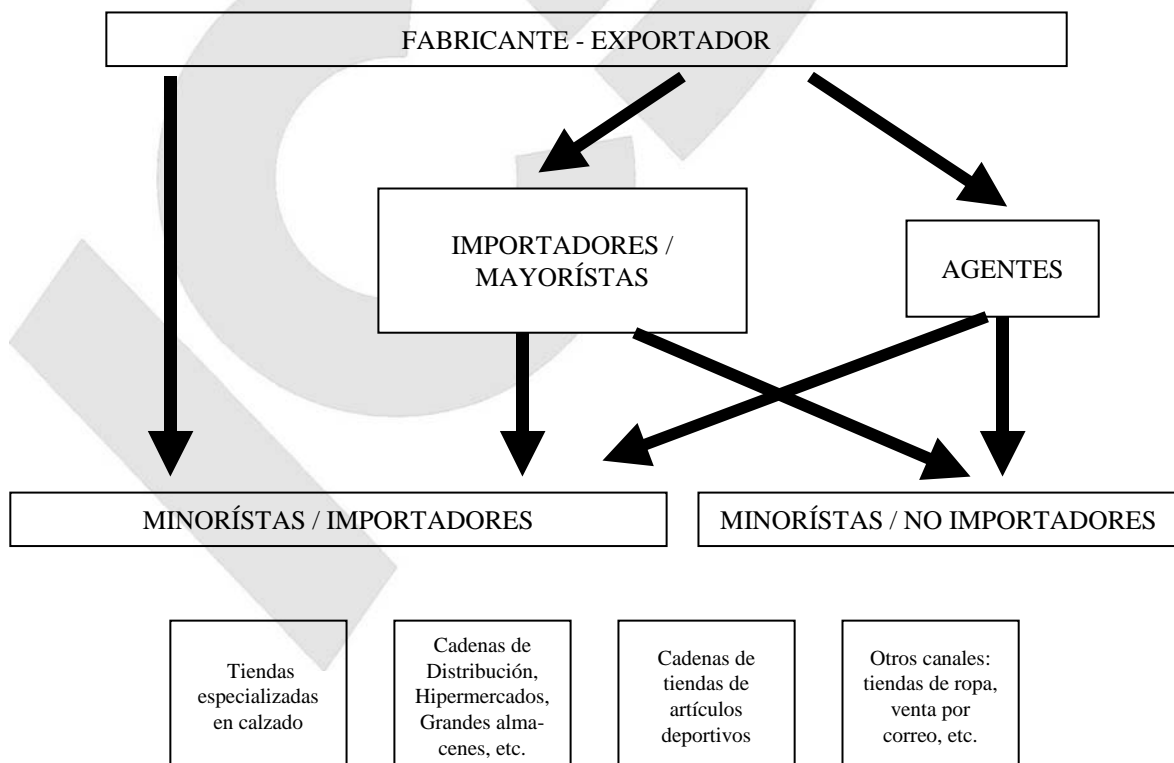
III. ANÁLISIS DEL COMERCIO

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Canales de distribución

La figura 3.1 muestra las funciones básicas de los principales actores que intervienen en la distribución sueca de calzado. Éstos son: fabricantes, importadores/mayoristas, minoristas/importadores, minoristas/no importadores y agentes.

3.1 ESQUEMA CANALES DE DISTRIBUCIÓN



Fuente: Elaboración Propia.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Las funciones de cada actor dependen de su especialización pero en muchos casos se entremezclan y se asumen funciones distintas (integración vertical) para mejorar la competitividad.

Pasamos ahora a analizar la situación en el mercado de cada uno de ellos:

Fabricantes o "primeros proveedores":

Podemos diferenciar 3 tipos de "primeros proveedores" o fabricantes de calzado en Suecia:

- ❑ Fabricantes nacionales que producen en Suecia: son muy escasos y se centran en nichos muy concretos de mercado, por lo que su papel no es decisivo.
- ❑ Fabricantes extranjeros que exportan su producción a Suecia.
- ❑ Empresas suecas que no fabrican en Suecia. Son mayoristas / importadores y minoristas / importadores, que se dedican a la subcontratación o a la fabricación en el extranjero para importar a Suecia su producción o incluso reexportarla desde aquí a terceros países. Dos claros ejemplos de esta actividad son: Vagabond (mayorista / importador) y Nilson Group AB (minorista /importador).

Mayorista / Importador:

Los importadores son también mayoristas al mismo tiempo. No hay mayoristas de calzado en Suecia que no sean importadores. Este grupo de mayoristas vende tanto a grandes almacenes como a tiendas especializadas en calzado.

En el caso de los más importantes, tienen su propia red de distribución (sin que ello signifique que no venden a otros detallistas) y se dedican a la subcontratación o a la producción extranjera para así distribuir su propia marca. Su comisión varía entre un 25 y un 35%.

Agentes:

Para los exportadores extranjeros es difícil vender a los minoristas en Suecia. Incluso los grandes almacenes compran la mayor parte de sus zapatos desde importadores / mayoristas y agentes.

Sólo los grandes exportadores en Europa, particularmente italianos, tienen la opción de vender directamente a los minoristas suecos. Por ello, la mayoría de los exportadores europeos tienen agentes establecidos en Suecia, que hacen sus ventas a comisión. La comisión media que se paga a estos agentes es entre un 5-10% del precio ex – works dependiendo del tipo y precio del calzado.

La mejor manera para encontrar un agente comercial que distribuya su producto en Suecia es mediante la asociación sueca de agentes comerciales, Agenturföretagen.

Minoristas importadores:

Los minoristas constituyen la etapa final antes de que los productos alcancen al consumidor.

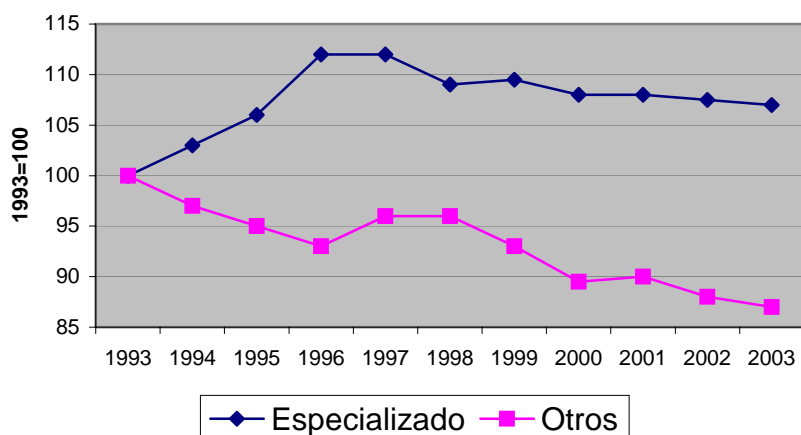
Se pueden distinguir entre aquellos que ofrecen al consumidor un alto valor añadido (calidad, servicio, diseño, variedad, etc.), y los minoristas con un margen bajo, que ofrecen al consumidor más sensible al precio bajos precios, a costa de la calidad, atención al cliente, etc.

Podemos distinguir la distribución minorista en Suecia de calzado entre especializada y no especializada.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Como se puede apreciar en gráfico 3.2 desde 1993 ha habido apreciable crecimiento de los puntos de venta especializados comparado con los puntos de venta general minorista.

3.2 EVOLUCIÓN DE LA CANTIDAD DE PUNTOS DE VENTA PARA CALZADO EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS



Fuente: Sko Handlaren 4 2004

El decrecimiento de los puntos de venta desde el año 2000 se debe sobre todo a que las grandes cadenas de tiendas redujeron el número de sus tiendas.

1. Minoristas especializados: Incluye tanto aquellos cuya estrategia supone un alto valor añadido para el producto y que incrementan en gran medida el precio final del producto como aquellos cuya estrategia se centra en ofrecer menores precios. Las grandes cadenas de tiendas especializadas, en la mayoría de ocasiones importan directamente, aunque, en ocasiones, también compran a los mayoristas-importadores y a agentes. Gran parte de las cadenas de tiendas también empezaron a distribuir sus propias marcas, haciendo así la competencia a las marcas extranjeras.

Las pequeñas cadenas y las tiendas individuales de calzado no suelen importar directamente. Solo algunos de ellos pueden comprar directamente desde los fabricantes en países vecinos, Italia o Portugal. La mayoría de sus compras las hacen mediante agentes, mayoristas, o grupos de compra.

Han surgido en los últimos años en Suecia una nueva fórmula de compra: **los grupos de compra**. La función principal de estas organizaciones es la reducción de gastos en logística y reducciones en el precio. La mayor parte de estos pequeños minoristas se agrupan ocasionalmente para comprar.

Además de estas cadenas voluntarias hay unas pocas agrupaciones de compra informales, formados por minoristas que encargan su calzado juntos para, tan solo, conseguir un menor precio de compra.

2. Minoristas no especializados: Encontramos en la venta de calzado en Suecia 4 canales principales de distribución minorista no especializada en calzado:

2.1 Tiendas de deporte: El calzado deportivo tanto para el deporte como para uso diario se vende, sobre todo, en tiendas de artículos de deporte. La mayor parte de las cadenas de tiendas de deporte no hacen sus compras mediante agentes o mayoristas sino que compran a través de

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

grupos de compra que forman las grandes cadenas de deporte. Los mayores grupos de compra para el calzado deportivo son: Intersport Sweden AB, Stadium AB y Team Sportia AB. Este proceso de compra es especialmente estricto para las importaciones de calzado más económico. Las grandes cadenas de deporte subcontratan la producción de sus propias marcas de calzado en otros países.

2.2. Grandes almacenes e Hipermercados: Basan su negocio en la oferta de un amplia gama de productos, incluyendo calzado, tanto de bajo precio como de alta calidad y diseño; y tanto calzado con su propia marca como calzado de otras marcas. Los grandes almacenes compran la mayor parte de sus zapatos desde importadores / mayoristas y agentes aunque en algunas ocasiones, importan directamente de los productores, sobre todo calzado para el ocio.

2.3. Cadenas de ropa: Cada vez más, las tiendas de ropa ofrecen a sus clientes un conjunto de accesorios, entre los que están zapatos. En el caso de las grandes cadenas de tiendas, ofrecen tanto su propia marca (mediante producción subcontratada) como otras marcas que compran a mayoristas o agentes. En algunas ocasiones también importan el calzado desde los fabricantes. Las pequeñas cadenas de tiendas y las tiendas de ropa individuales que también ofrecen calzado se surten de mayoristas y agentes suecos.

2.4. Venta por correo: Las compañías de venta por correo ofrecen a los consumidores más sensibles al precio sus marcas conocidas, normalmente con menores precios que las cadenas de tiendas especializadas. Estas compañías normalmente prefieren comprar directamente del extranjero, sobre todo el calzado deportivo, zapatos de lona y zapatos de ocio.

2.5. Otros canales: Otros canales de venta detallista de calzado son farmacias, ortopedias, etc. Éstas no ofrecen únicamente calzado especial de uso médico sino un calzado especialmente cómodo. Hacen sus compras principalmente de mayoristas o agentes, aunque también pueden contactar directamente con el fabricante. Debido a la sensibilidad del consumidor sueco a la comodidad ha aumentado sus ventas en los últimos años.

Minoristas no importadores:

Todos los grupos que hemos visto como minoristas/importadores son también no importadores, pero el grupo que se surte especialmente de mayoristas, agentes suecos o grupos de compra son principalmente pequeñas tiendas especializadas de calzado.

Éstas normalmente se sitúan en la parte alta-media del mercado, carecen de las ventajas de las economías de escala y tienen que trabajar con precios de venta al público más altos.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

1.2. Esquema de la distribución¹

El comercio de calzado no está tan concentrado como la mayoría del comercio sueco de bienes de consumo. A pesar de que dos compañías lideran el mercado claramente, el resto de mercado se reparte entre gran número de agentes. Este largo número de relativamente pequeños clientes hace que el proceso de venta sea más costoso para los mayoristas.

La tabla 3.3 muestra el reparto del comercio minorista de calzado en Suecia entre las distintas ramas de actividad:

3.3 COMERCIO MINORISTA POR RAMAS DE ACTIVIDAD

	Cuota de mercado en % para el 2003	Ventas para el 2003 por ramas de actividad en miles de millones de coronas.	Principales compañías
Tiendas especializadas en calzado	61.1	5.317	Nilson y Wedins.
Tiendas de deporte	26.4	2.297	Stadium, Interesport, Team Sportia.
Grandes cadenas de distribución e Hipermercados	5.6	491	ICA, COOP, Axfood.
Tiendas de ropa y complementos	3.4	291	H & M, Lindex, Kap-pahl.
Grandes almacenes	1.4	120	Åhlens...
Venta por correo	1.1	95	
Otros canales	1.0	94	Farmacias, ortopedias...
Total	100	8.705 ²	

Fuente: Sko Handlaren 4 2004

¹ Encontrará los datos de contacto de todas las empresas, organizaciones o instituciones que se mencionan en este apartado en el apartado VI de este estudio: Direcciones de Interés.

² No se incluye el consumo de partes de calzado (partida 6406), tales como, plantillas, taloneras, etc; ni el consumo de ciudadanos suecos en otros países distintos a Suecia.

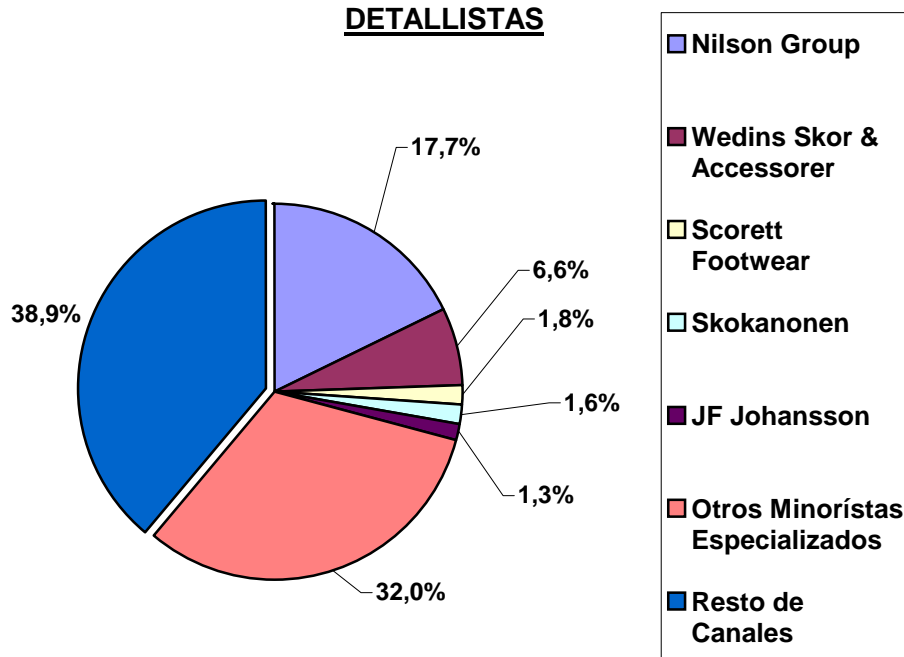
EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

En el anterior gráfico podemos observar que los minoristas especializados abarcan el 61% del total de las ventas de calzado en Suecia y el resto de canales se reparten el 49%. Según fuentes del mercado y su evolución podemos concluir que la venta minorista especializada ha aumentado desde el año pasado su cuota de mercado en aproximadamente un 2% respecto al resto de canales minoristas desde el año 2002.

Del 61% que supone la venta especializada de calzado las cinco cadenas líder (Nilson Group AB, Wedins Skor AB, Scorett Footwear AB, Skokanonen AB y J.F. Johanssons AB) se distribuyen el 47,61%, lo que supone un 29,08% del total de la venta de calzado. Las pequeñas cadenas de tiendas y tiendas individuales de calzado sumaron el 52,39% de la cuota de mercado especializada, lo que supone un 32% del total de las ventas a los consumidores.

En el gráfico 3.4 podemos comprobar las cuotas de mercado de los distintos agentes teniendo en cuenta la cuota de las 5 primeras empresas.

3.4 CUOTA DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES DETALLISTAS



Fuente: Elaboración propia.

Nilson Group con sus 4 conceptos de tiendas representa el 17% de las ventas totales del mercado y, junto con Wedins Skor & Accessorer con un 6,6% de las ventas totales, lideran el mercado.

Las tiendas de artículos deportivos suponen el 26,4% de las ventas totales a los consumidores. En conjunto, aumentaron sus ventas de zapatos durante el 2003 pero el mayor aumento fue para las tres primeras cadenas (Stadium, Interesport y Team Sportia) que aumentaron sus ventas de calzado en un 5.2%. El aumento general de las cadenas de deporte supone, por la evolución del resto de ramas de ac-

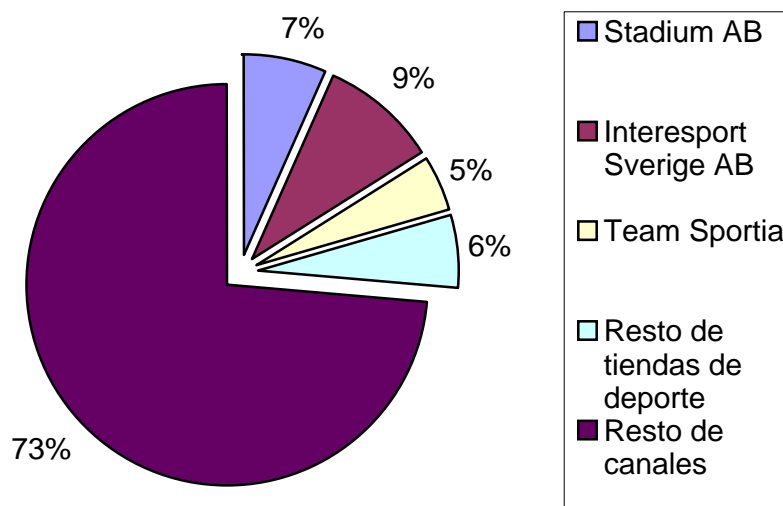
EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

tividad, un aumento de su cuota de mercado en el total de ventas de calzado a los consumidores de aproximadamente un 1,5%.

La concentración del sector deportivo es mayor que para la venta detallista especializada. Las tres mayores cadenas de tiendas deportivas, Interesport Sweden AB, Stadium AB, Team Sportia AB, suman un total de 77.62% del total de las ventas minoristas de calzado en tiendas de deporte.

En el gráfico 3.5 podemos ver que parte representa la cuota de mercado de las tiendas de deporte del total de la venta minorista y como reparten su cuota de mercado las tres mayores cadenas de artículos deportivos.

3.5 CUOTA DE MERCADO DE LAS CADENAS DE DEPORTE RESPECTO AL TOTAL DEL CONSUMO



Fuente: Elaboración propia.

Las grades cadenas de distribución e hipermercados suman un 5.6% de las ventas totales a los consumidores. Y los grandes almacenes suponen un 1,4%. Ambas, según las conclusiones que obtenemos del sector, han perdido cuota de mercado durante un largo periodo de tiempo.

El porcentaje que suponen las ventas de calzado de las cadenas de ropa sobre el total de la venta de calzado a consumidores es un 3,4%. Las tiendas de venta de ropa aumentaron su volumen de negocio durante el año 2003 en un 3.3% lo que significa un aumento de 54,8 millones de coronas incluido el impuesto sobre el valor añadido. Hay que tener en cuenta que los precios de ropa aumentaron un 0.7% el último año. El porcentaje que el calzado representa en el volumen de negocio de las cadenas de tiendas de ropa es un 14.6% comparado con un 85.8% que supone la ropa y un 3.2% que suponen el resto de accesorios.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

1.3. Principales distribuidores

Distribución minorista:

En la tabla 3.6 se muestran las 42 mayores cadenas de tiendas y tiendas individuales de calzado especializado en Suecia. Éstas representan el 77% de la venta minorista especializada en Suecia.

3.6 PRINCIPALES TIENDAS DE CALZADO EN SUECIA

	Volumen de Negocio en miles de coronas (IVA incluido)		Variación porcentual	Número de Tiendas	
	2002	2003		2002	2003
Nilson Group AB	1.446,0	1.544	6,8	153	155
Wedins Skor & Accessorer AB	657,3	577,2 ⁸	-12,9	151	144
Scorett Footwear AB	122,0	157	28,7	34	36
Skokanonen AB	138,0	136	-1,4	17	17
JF Johansson AB	113,7	117,1	3,0	10	10
Sko City AB	140,0	112	-20,0	12	11
Tagab Sko AB + Gatab Sko AB	74,0	82,2	11,1	4	5
Bergqvist Skor AB	66,5	72,2	8,6	10	12
Sko - Boo AB	68,6	70,1	2,2	2	2
Pekave - Gruppen ¹	64,0	67,5	5,5	9	10
Kalle P. Sko AB	62,2	60,2	-3,2	9	9
Jobi Footright AB	46,0	47,5	3,3	1	1
Scholl, SSL Healthcare Sverige AB ²	53,1	46,5	-12,4	13	13
AB Aug. Johansson Skomodehus ³	41,0	41	0,0	3	3
Jarméus Skor AB	42,6	38,8	-8,9	5	5
Kångan i Nacka AB/ Crispin	31,3	35,7	14,1	3	3
Skohorn-Koncernen ⁴	38,1	34,6	-9,2	5	5

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Långenbro Skovarhus	29,0	29,1	0,3	1	1
Hamburgsunds Sko AB	25,2	27,3	8,3	3	3
Klä & Sko Dej	26,1	26,1	0,0	1	1
AB Skon	23,1	24,3	5,2	5	5
Nygrens Skor AB	25,7	23,8	-7,4	5	4
Viskadalens Sko AB ⁵	21,6	23,6	9,3	1	1
Ryns Skovarhus AB	25,1	23,1	-8,0	3	3
And. Nilsson Skor AB	23,3	22,5	-3,4	4	4
B Hectors Skomarknad AB	21,6	22,4	3,7	3	3
Sko - Stop AB	21,4	20,6	-3,7	3	3
Nordqvists Skoaffär AB ³	19,0	20	5,3	2	2
Sko Stjärnan AB	19,7	19,7	0,0	3	3
Skodon Int i Falkenberg AB	21,5	19,7	-8,4	2	2
Sköna Skon AB ⁶	17,9	18,4	2,8	2	2
Skohuset i Lerum AB	17,5	18,1	3,4	1	1
Mixage Skobutik	12,5	18	44,0	3	4
Arne Lindberg Sko AB	15,0	18	20,0	2,5	3
Högdalens Skor AB	13,5	17,2	27,4	2	2
Sko - Centrum AB	17,9	17,2	-3,9	1	1
Borgeby Skor / Alipan AB ⁷	16,4	16,8	2,4	1	1
Matz Skor AB	14,8	15,6	5,4	1	2
Skofynd i Skåne AB	14,2	15,2	7,0	4	4
Nordlanders Skor AB	15,1	15,2	0,7	2	2
Anderbergs Skor AB	12,8	13,3	3,9	2	2
Stig Bergströms Skor AB	16,7	12,7	-24,0	3	2
TOTAL	4.011,2	4100,3	2,2	501,5	502

Fuente: STIL y Sko Handlaren 4 2004.

1 Forman parte de este grupo: Håkansson's Skor AB, Dansk Trend y Baltzar & Co

2 La cifra de ventas aquí registrada es respecto a su cadena de tiendas minorista pero la compañía también actúa como mayorista, el volumen total de negocio del grupo asciende a 80,2 millones de coronas sin incluir el impuesto sobre el valor añadido.

3 AB Aug. Johansson Skomodehus y Nordqvists Skoaffär AB comparten el mismo dueño.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

4 Skorhorn-Koncernen Grupo de tiendas de la que forman parte: Skoaffären Skohorn AB, Skohorn i Södertälje AB, Ideal Skodon AB y Skobell AB

5 También se puede encontrar con el nombre Vinsko AB

6 Se incluye a la tienda: Mankan Sko AB, ambas tienen el mismo dueño.

7 Hemos encontrado esta tienda con ambos nombres: Alipan AB y Borgeby Skor

8 Durante el año 2003 Wedins ha cambiado la fecha de finalización de su año contable pasando ahora a hacerlo desde el 1-9 / al 31-8. Para ello ha cerrado un balance de 6 meses entre el 1-1-2003 al 31-8-2003, este es el último publicado, con un volumen de negocio total de 611.7 para todo el grupo. Por ello la cifra de negocios para el año 2003 esta basada en la estimación del segundo semestre, publicada por la propia empresa.

Nota: Las cifras de volumen de negocio y el número de tiendas son únicamente referentes a Suecia

Las principales cadenas detallistas aumentaron en un 2,2% su volumen de negocio. Las dos primeras cadenas afectan en gran medida al resultado por lo que si las quitamos del cómputo el crecimiento medio fue del 1,8%. Las cinco primeras cadenas de tiendas tienen una evolución muy distinta en el último año. Así podemos apreciar el crecimiento de Nilson Group y Scoret Footwear y el decrecimiento que sufrió Wedins Skor. Dentro de las primeras cadenas la que sufrió un mayor pérdida en el año 2003 fue Sko City.

Nilson Group AB:

Es la primera cadena de tiendas detallistas en Suecia. Sus ventas suponen, el 17% de la venta minorista de calzado en Suecia. Con sus cuatro conceptos de tiendas Din Sko, Skopunkten, Nilson / Radical y Carl Jern suma 144 tiendas en Suecia para el año 2003 y 204 en todo el mundo.

En la siguiente tabla encontramos una estimación de la distribución de sus ventas entre sus cuatro divisiones de tiendas.

3.7 VENTAS DE LAS CUATRO DIVISIONES DE NILSON GROUP AB

	Ventas en millones de coronas		Variación porcentual	Número de tiendas	
	2002	2003		2002	2003
Din Sko	816	884	8,3%	86	88
Skopunkten	330	360	9,1%	21	23
Nilson / Radical	200	200	0,0%	39	36
Carl Jern AB	100	100	0,0%	8	8
TOTAL	1446	1544	6,8%	153	155

Fuente: Sko Magazinet 4 2004

Nota: El volumen de ventas de los cuatro conceptos de tiendas es una estimación porque Nilson Group no publica el volumen de ventas para cada tienda.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Nilson Group aumentó sus ventas para el 2003 en un 6,8% lo que supone un incremento muy superior a la media. Este crecimiento se debe sobre todo a la tienda Din Sko que es el motor del grupo. También crecieron, aunque en menor medida, Skopunkten y Nilson Shoes.

Nilson Group AB cuenta con un solo dueño, Rolf Nilsson y es dirigido actualmente por Ingemar Charlesson. Su plantilla consiste en 820 empleados y la mayor parte de sus tiendas están situadas en las grandes ciudades. Rolf Nilsson, sin ser su dueño, participa además en el capital de AB Aug. Johansson Skomodehus, Nordqvists Skoaffär AB, Tagab Sko AB, y Gatab Sko AB.

Con sus cuatro distintas cadenas de tiendas, el grupo abarca prácticamente todos los segmentos de mercado:

Din Sko: dispone de 88 tiendas en Suecia, 20 en Noruega, 8 en Finlandia y 1 en Dinamarca. Se especializa en calzado actual, de tendencia, diferenciado por un nivel de precio medio-bajo y en jóvenes hasta 35 años.

Skopunkten: calzado para toda la familia y todas las edades, básico, funcional y a bajo precio.

Nilson / Radical: Realmente son dos conceptos de tiendas muy distintos a pesar de que se gestionan conjuntamente y comparten superficie. En 8 tiendas de Nilson encontraremos un apartado de la tienda muy diferenciado que será la tienda Radical Sports:

Nilson Shoes: Dispone de 33 tiendas en Suecia, 2 en Finlandia y 2 en Dinamarca. Se especializa en calzado de tendencia y muy actual, diferenciado por la calidad y las más conocidas marcas, para un mercado de jóvenes entre 20 y 35 años. Nivel de precio medio-alto.

Radical Sport: Dispone de 8 tiendas en Suecia y 1 en Dinamarca, compartidas con Nilson Shoes. Se especializa en calzado deportivo de última moda, tanto para el deporte como para la calle.

Carl Jern: Dispone de 7 tiendas en Suecia y una en Dinamarca. Se especializa en zapatos de alta calidad, atención al cliente exclusiva, marcas clásicas y nivel de precios alto.

Los cuatro conceptos de tiendas que hemos visto disponen de su propio departamento de compras y autonomía para comprar los modelos que quieren vender en esa división. A pesar de ello, las divisiones de tiendas de Nilson Group en ocasiones compran juntas.

Wedins Skor & Accessoarer AB:

En abril del año 2003, Wedins Skor AB y Rizzo AB pasaron a formar la actual compañía Wedins Skor & Accessoarer AB. Con ello, el total de tiendas suma 144: 134 pertenecientes al antiguo Wedins Skor y 10 pertenecientes a Rizzo.

En la tabla 3.8 podemos ver como se distribuye el volumen de negocio entre las tiendas Wedins Skor (hemos diferenciado también la parte que pertenece a accesorios y no a calzado, no sumándola al total, y así obtenemos sus ventas para calzado) y las tiendas Rizzo.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

3.8 VENTAS DE LAS DOS CADENAS DE WEDINS SKOR & ACCESSOARER AB

	Volumen de Negocio en millones de coronas (incl. IVA)		Variación porcentual	Número de tiendas en Suecia	
	2002	2003		2002	2003
Wedins Skor (Calzado)	495,4	428,4	-13,5%	141	134
Rizzo	161,9	149,3	-7,8%	10	10
TOTAL CALZADO	657,3	577,2	-12.2%	151	144
(Wedins Accesorios) ¹	(499.0)	(460.5)	-8,4%	141	134

Fuente: Página web Wedins.

Nota: Durante el año 2003 Wedins ha cambiado la fecha de finalización de su año contable pasando ahora a hacerlo desde el 1-9 / al 31-8. Para ello ha cerrado un balance de 6 meses entre el 1-1-2003 al 31-8-2003, este es el último publicado, con un volumen de negocio total de 611.7 para todo el grupo (Shoes= 266.9, Accessories =255.9, Rizzo 88.9). Por ello la cifra de negocios aquí reflejada para el año 2003 esta basada en la estimación del segundo semestre, publicada por la propia empresa.

La gran pérdida sufrida en este último año se explica por el proceso de reestructuración que el nuevo gerente Ronald Nilsson ha puesto en marcha desde finales del año 2002. Este proceso supone cambios como el cierre de algunas tiendas, la fusión con Rizzo AB, y la actual compra de Sko-City.

A principios del año 2004 Wedins Skor & Accessoarer AB compra una de las cadenas de tiendas suecas más antiguas, Sko City. Así incluye a su cadena 9 tiendas de Sko City y todas sus marcas, desde el 1 de Agosto del 2004.

Las dos cadenas de tiendas que forman parte de Wedins Skor & Accessoarer AB tienen un perfil de negocio parecido, calzado de alto diseño y calidad. Cada una de ellas tiene su propio departamento de compras y eligen los modelos que venderán en sus tiendas.

Wedins se caracteriza por un nivel de precios medio y calidad media. Reuniendo en sus tiendas las marcas más conocidas suecas e internacionales.

Rizzo distribuye su propia marca. Sus zapatos se caracterizan por la alta calidad y nivel de precios medio-alto.

Scorett Footwear AB: Es una de las cadenas de tiendas que más ha incrementado su volumen de negocio el último año, debido principalmente a la apertura de nuevas tiendas. En sus tiendas distribuyen su propia marca caracterizada por el alto diseño y nivel de precios medio-alto.

Skokanonen AB ha cerrado con pérdidas el último año. Su calzado se caracteriza por un nivel de calidad medio y nivel de precios medio-bajo.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Las tiendas de artículos deportivos han aumentado su cuota en el mercado de calzado ya que cada vez más consumidores han empezado a llevar calzado deportivo a diario, para trabajar y su tiempo libre.

En la tabla 3.9 figuran las principales cadenas de tiendas de artículos deportivos y su volumen de negocio. Sus ventas de calzado suponen el 85% de las ventas de calzado en tiendas de artículos deportivos:

3.9 PRINCIPALES CADENAS DE DEPORTE EN SUECIA

	Volumen de Negocio en millones de coronas (incl. IVA)		Variación Porcentual	Volumen de Negocio de calzado en millones de coronas (incl. IVA)		Variación Porcentual		
	2002	2003		2002	2003		2002	2003
Stadium AB	3.039,6	3.208,3	5,55%	543,0	591,0	8,84%	77	79
Interesport Sverige AB	3.013,0	3.178,0	5,48%	775,0	800,0	3,23%	140	147
Team Sportia	1.804,0	1.845,0	2,27%	377,4	392,0	3,87%	106	113
Sportringen AB	495,0	485,0	-2,02%	125,0	120,0	-4,00%	89	83
Naturkompaniet	202,0	239,3	18,47%	28,0	31,1	11,07%	29	27
Fourfield Scandinavia	70,0	75,0	7,14%	10,5	10,9	3,81%	1	1
TOTAL	8.623,6	9.030,6	4,72%	1.858,9	1.945,0	4,63%	442	450

Fuente: Handlaren 4 2004

La cadena de tiendas de artículos deportivos que más calzado vende en Suecia es **Interesport Sverige AB**, con 147 establecimientos. Sus ventas suponen un 34,83% del total de las ventas de calzado deportivo, lo que supone un 9% del total de las ventas de calzado. Subcontrata la producción en China, Camboya, Vietnam etc.

De las grandes cadenas de distribución e hipermercados existentes en Suecia las mayores vendedoras de calzado son Coop Sverige y Maxi Ica.

El sector de la confección en Suecia esta muy concentrado. Las principal cadena de tiendas de ropa que venden zapatos en Suecia es Hennes & Mauritz (H&M)

El primer centro comercial en venta de zapatos en Suecia es Åhlens seguido de Nordiska Kompaniet.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Distribución mayorista:

El crecimiento medio de los mayoristas y agentes en Suecia es de aproximadamente un 4%. En la tabla 3.10 se refleja un listado de los principales mayoristas y agentes de calzado en Suecia.

3.10 PRINCIPALES MAYORISTAS Y AGENTES DE CALZADO EN SUECIA

	Volumen de Negocio en millones de coronas (IVA excl.)		Variación	Número de Tiendas	
	2002	2003		2002	2003
Ecco Sverige AB	285,2	278	-2,52%	1	1
Arbesko AB ⁵	206	212	2,91%		
Reebok Scandinavia AB	169	179	5,92%		
Vagabond International AB	85	86	1,18%	2	4
L & P Nierenburg	75	85	13,33%		
Sievi AB	79	80	1,27%		
Ten Points AB ¹	90	78,7	-12,56%		
Sko Team AB	54	76	40,74%		
Tretorn Sweden AB	73,1	73	-0,14%		
Svexico AB	81,5	65,1	-20,12%		
Theorema Scandinavia AB	57,2	63,1	10,31%		
LT Skor AB	59	62	5,08%	7	
Klas Wässbring AB	50,5	61	20,79%		
TBL Agentur, AB	53	55,5	4,72%	4	4
Ericson & Saether AB	55,5	53,5	-3,60%		
Viking Footwear AB	43,8	48,9	11,64%		
Trendmark AB	42,4	45	6,13%		
Selected Brands AB	43	45	4,65%	1	1
SSL Healthcare Sverige AB ²	42	43	2,38%	13	13
Sportmarket AB	25,4	37	45,67%		

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Skofabriken Ymer AB	36,9	36,5	-1,08%		
Scandinavian Footwear AB	27,8	34,3	23,38%		
Rohde Sko Sverige AB	33,3	33,6	0,90%		
Lanson International AB	29	31,2	7,59%		
Tamaris Sverige / P.O. Skor	27,2	30,8	13,24%		
Esprit Sweden AB	11,4	27	136,84%		
Lindström & Nilsson, AB	25	26	4,00%		
Catwalk Design Group AB	15	25	66,67%		
Skonaren AB	23,3	23,1	-0,86%		
Lira Trading AB	21,7	19	-12,44%		
AB Ernst Falke	17,3	17,8	2,89%		
Footwear products AB	7	12	71,43%		
Snikers Original AB	8,5	9	5,88%		
Stockholm Design Group ³	15	7,6	-49,33%		
Marc O´Polo Försäljn. AB	6,7	6,2	-7,46%		
House of Sand Sweden AB	4	4,5	12,50%		
Legero Schuhfabrik GmbH ⁴	0	4,3	...		
Eurostep Fegen	4,5	3,5	-22,22%		
Fornari Scandinavia AB	3,5	3,1	-11,43%		
TOTAL	1986,7	2081,3	4,76%		

Fuente: Sko Handlaren 4 2004

¹El año contable que se tiene en cuenta es de 1-07-2002 hasta 30-06-2003.

²La empresa cuenta con 13 tiendas propias, para la lista de tiendas hay que ver la lista de detallistas. El Volumen de negocio total sueco sin IVA, es decir, incluyendo la venta minorista es 80.2 millones de coronas.

³Cálculo basado en el año contable desde 01-07-2002 hasta 30-06-2003.

⁴Comienza sus ventas en Suecia en el año 2003.

⁵Arbesko AB, Fabricación en dos fabricas propias en Suecia.

Nota: Invito Shoe AB no ha sido incluida en este listado porque no se tienen datos certeros de su volumen de negocio para el año 2003. El volumen de Negocio en el año 2002 fue de 62 mill. de coronas sin IVA. Según una estimación de la revista Sko Magazinet su cifra de negocios fue de 61 millones de coronas (excl. IVA), la cual situaría a Invito Shoe AB en la posición décimo tercera del ranking.

Nota: La relación de las marcas que distribuyen se encuentra en el apartado V.2. Lista de Distribuidores de este estudio.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Ecco Sverige AB es la filial sueca de Ecco Sko A/S, compañía danesa multinacional. Ecco Sko A/S comenzó como una fábrica en Dinamarca y pronto empezó a fabricar en países con menores costes como Brasil, Portugal, Indonesia ... En un primer momento fabricaban ellos mismos, mediante joint venture y otras estructuras de propiedad pero actualmente, según fuentes de la empresa en Suecia, subcontratan la producción en gran parte de los países desde los que importan su producción. La marca Ecco es la más vendida en Suecia desde hace 4 años.

En Suecia disponen de una sola tienda pero sus zapatos y botas se venden en las más prestigiosas cadenas de tiendas detallistas. Estas cadenas, como Nilson Shoes y Wedins tienen estanterías muy visibles reservadas para los zapatos de la marca Ecco.

Ecco Sverige AB organiza las ventas para Suecia y solo actúan como departamento de compras para las compras a fabricantes suecos, por lo que, es aconsejable a los exportadores españoles que se dirijan a la central en Dinamarca.

Arbesko AB es una distribuidora de zapatos de seguridad y de trabajo que ellos mismos producen en dos fábricas propias en Suecia: AB Norrvikens Skofabrik y AGE Skofabriks AB.

Reebok Scandinavia AB es la empresa distribuidora de la marca Reebok en Suecia. Además de la marca Reebok distribuyen la marca Rockport fundamentada en la comodidad.

Vagabond International AB: Es el mayor distribuidor de calzado de temporada y diseño moderno en Suecia. Subcontratan la producción de su propia marca Vagabond que es una de las más vendidas en toda Escandinavia. El 70% de sus ventas se producen fuera de Suecia. Actualmente, uno de sus objetivos es tener su propia red de distribución. Cuentan con 4 tiendas en Suecia, abrirán otra en Malmö a lo largo del año 2004 y ya cuentan con 10 tiendas más fuera de Suecia. En cualquier caso, la mayor parte de sus ventas se producen en otras cadenas de tiendas que, muy a menudo, reservan estanterías para la marca Vagabond.

L & P Nierenburg: Distribuidores de un gran número de marcas distintas. La mayor parte de su crecimiento se debe al incremento de sus ventas fuera de Suecia. Distribuye, entre otras, las siguientes marcas: Bulldozer, Graninge, ACO, Cellini, Cracker, Ilves, Navigator, Donna Girl, Black, Spot, Bonnie & Clyde y Gordon Jack.

Sievi AB: Filial de empresa finlandesa, Sievin Jalkine OY. Compañía líder en calzado de seguridad en Escandinavia.

Ten Points AB: Mayorista sueco de calzado que también subcontrata en otros países la producción de sus propias marcas Ten Points y TP. Sus ventas se concentran, sobre todo, en países escandinavos, Estonia y Letonia. Su calzado se caracteriza por ser de tendencia, calidad media y nivel de precio medio-alto. Contactan con las empresas españolas de calzado en la feria Moda-Calzado de Madrid a la que asisten anualmente.

Sko Team AB, uno de los mayoristas más importantes de Escandinavia. Zapatos para hombre, mujer, niño y tiempo libre. Su cuota de mercado ha aumentado rápidamente en los últimos años hasta entrar como uno de los 8 mayores distribuidores. Distribuyen, entre otras, las marcas Sköna Marie, Mari DC y Pax.

2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1. Estrategias de canal

En sus contactos directos con los fabricantes, los detallistas tienden cada vez más a formar grupos de compra, lo que facilita las gestiones de importación a pequeñas empresas que en otro caso no tendrían capacidad para asimilar.

Grupos de compra:

Existen en Suecia, al igual que en otros países europeos, grupos de compra en los que se agrupan las pequeñas cadenas de tiendas y tiendas individuales, con el fin primordial de conseguir mejores precios en, sobre todo, las prestigiosas marcas europeas. En la siguiente tabla se reflejan los grupos de compra más importantes en Suecia:

3.11 GRUPOS DE COMPRA

	Volumen de negocio (incl. IVA) en millones de coronas suecas.		Variación porcentual	Número de tiendas que agrupa en Suecia.	
	2002	2003		2002	2003
Ariston-Nord-West-Ring /Crispin	788	754	-4,3	154	146
Futuragruppen	247,4	251,2	1,5	28	30
Eurosko/Skomästaren	200	215	7,5	45	50
Fem Fackmän AB	110,6	138,9	25,6	24	28

Fuente: Sko Handlaren 4 2004

El mayor de estos grupos de compra es **Ariston-Nord-West-Ring/Crispin**, grupo en el que se agrupan 154 tiendas, en su mayoría tiendas individuales. Es la filial sueca de una empresa alemana de agentes comerciales y mayoristas de calzado de todas clases fundada en 1919, con el mismo nombre.

El grupo, les ofrece comprar agrupadamente, ayudarles en la decoración de escaparates y menores precios por la compra conjunta. Organiza para la compra dos muestras de calzado anual en Örebro, a principios de Septiembre y a principios de Marzo. A ellas invitan a los agentes y representantes de la grandes marcas europeas y de otras no tan conocidas (ej. Arcopédico) y los detallistas eligen el calzado. A cambio los pequeños detallistas pagan una cuota anual.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Futuragruppen¹ grupo de compra formado por las cadenas de tiendas Bergquist Skor, Jarméus Skor, J.F. Johanssons Skor y Ryns Skovaruhus.

Eurosko/Skomästaren²: Grupo de compras originario de Noruega. Las tiendas agrupadas en Noruega se llaman Euro Sko. La filial sueca de Euro Sko es Skomästaren que agrupa 50 tiendas en Suecia, también ayudan a sus tiendas en la decoración y diseño de escaparates pretendiendo que el cliente reconozca un estilo en todas sus tiendas.

Por último, **Fem Fackmän AB**³ agrupa las siguientes tiendas: Footlookbutikerna Söderbergs Skor, Skon, Andiamo, Sko-Rönne, Bra Skor, Klintheims, Kängan, Sandströms Skor, Sko-Rönne, Yngves Skor, Sko Fynd, Fröbergs Skor, Sko-Dej, Burestads Skor, Sko Centrum, Sko Fynd Skolyckan, Sko-Lejon, Sko Kjell y Skohörnan entre otras.

Además de estos grupos de compra podemos considerar como tal, el formado por los cuatro conceptos de tiendas de Nilson Group AB a los que se unen en ocasiones para comprar las cadenas de tiendas en las Rolf Nilson tiene participación su en capital (AB Aug. Johansson Skomodehus, Nordqvists Skoaffär AB, Tagab Sko AB, y Gatab Sko AB). Por último, también Sko - Boo AB y Klä & Sko Dej realizan sus compras, en ocasiones, junto a Nilson Group.

Relacionadas en el proceso de compra a Wedins Skor & Accesorer encontramos a Park Sko en Noruega y Rizzo en Helsinki, Copenhague y Oslo.

Por otro lado, también es importante recordar en este apartado el grupo de compras que forman las tiendas de deporte.

Además de la compra directa a fabricantes mediante grupos de compra las agrupaciones informales y algunos grupos de compra se reúnen dos o cuatro veces al año en un hotel para comprar parte de su surtido. Cada reunión de compra dura 3 o 4 días. A estas reuniones son invitados importadores/mayoristas y agentes para mostrar sus colecciones.

Stockholm ModeCenter:

Existe en Suecia desde hace 20 años un centro dedicado plenamente a potenciar el sector de la moda en este país escandinavo, teniendo como sede la ciudad de Estocolmo. Es el conocido *Stockholm ModeCenter*. Este centro por sus características y organización lo podríamos definir con el centro comercial de Estocolmo para detallistas.

En este centro están representados los mayoristas y agentes de distintas marcas del sector de la confección y calzado. En él se concentran 350 empresas y 1000 marcas. Los principales clientes son de origen escandinavo aunque también hay cierta presencia internacional.

Stockholm Modecenter es miembro del Centro Europeo de la moda, un foro para las casas permanentes dedicadas a la moda en Europa.

¹ No se dispone de datos de contacto concretos para este grupo de compra, será necesario contactar con alguna de las cadenas de tiendas que lo forman.

² No se dispone de datos de contacto en Suecia para Eurosko/Skomästaren, será necesario contactar con Euro Sko en Noruega www.eurosko.no.

³ No se dispone de datos de contacto concretos para este grupo de compra, será necesario contactar con alguna de las cadenas de tiendas que lo forman.

2.2. Estrategias para el contacto comercial

A la hora de exportar a Suecia por primera vez es recomendable contactar con importadores y/o agentes y escuchar sus comentarios acerca de las perspectivas del mercado. Para ello una buena manera es participar en una feria internacional de calzado. La feria GDS en Düsseldorf en Marzo y en Septiembre es la más importante para el mercado sueco de calzado. También son importantes las ferias, Mican en Milan y la feria Midec en Paris. Existe otra feria de calzado en Suecia, la feria “Nordens Sko & Väskmässa” en Estocolmo, pero es menos conveniente ya que los visitantes son en gran parte pequeños detallistas, aunque representa una buena oportunidad para conocer de primera mano la oferta de calzado y hablar con agentes e importadores.

El mejor modo de acceso al mercado para los exportadores extranjeros es a través de **importadores/mayoristas o agentes**. Es difícil para un fabricante vender a los minoristas en Suecia. Incluso los grandes almacenes compran la mayor parte de sus zapatos desde importadores/mayoristas y agentes. Por ello, la mayoría de los exportadores europeos tienen agentes establecidos en Suecia, que hacen sus ventas a comisión.

A la hora de utilizar un intermediario, una estrategia duradera para la empresa española cuya marca aún no sea conocida en Suecia, es utilizar a un **agente comercial**, ya que añaden menores márgenes el producto.

Según las conclusiones obtenidas en conversaciones con importadores suecos, las principales **oportunidades de negocio** en el mercado sueco se encuentran en dos estrategias competitivas bien diferenciadas:

- ❑ Ofrecer un calzado de calidad razonable a bajo precio. Para ello, las empresas españolas deberían competir con los productores asiáticos, que debido a sus reducidos costes pueden ofrecer precios muy bajos. Prueba de ello es el incremento de las importaciones desde estos países.
- ❑ Ofrecer algo distinto. Con esta poca clara expresión indican los importadores y agentes suecos que buscaban un calzado con un diseño diferente, de última tendencia. El diseño buscado por el consumidor sueco puede no seguir la tendencia del resto de Europa cada estación, aunque cada vez los gustos suecos se acercan más a las tendencias europeas.

Periodos de compra:

Una importante ventaja competitiva que pueden explotar los exportadores españoles es la **rapidez en el suministro**.

Es conocido por todos los productores de calzado la importancia de las fechas y el tener preparada la próxima colección lo antes posible y en el periodo de compra de sus clientes. Según los importadores suecos un importante factor de competitividad para los productores españoles es poder ofrecer las últimas colecciones antes que proveedores de países asiáticos o de otras partes del mundo.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Hay, también en el mercado sueco, dos temporadas para el calzado, otoño-invierno y primavera-verano, aunque algunos detallistas intentan cambiarlo a cuatro temporadas para atrasar sus compras de botas de invierno y zapatos de verano. Los importadores/mayoristas y agentes que tienen únicamente dos citas de compra al año las realizan en Marzo y en Septiembre, mientras que aquellos que tienen tres o cuatro las realizan durante Marzo-Abril y Septiembre-October. Estos grupos de compra están muy ocupados en estos periodos por lo que los nuevos exportadores deberían evitar estos meses a la hora de intentar encontrar clientes potenciales o agentes ya que éstos tendrán poco tiempo para hablar con sus nuevos proveedores.

En los meses señalados las primeras decisiones de compra son normalmente para zapato estándar y las últimas para el zapato de última moda, ya que, los distribuidores quieren esperar lo máximo posible antes de hacer sus compras en los modelos más arriesgados.

El comportamiento de una empresa sueca como compradora:

La mayoría de las empresas suecas están acostumbradas a negociar con suministradores y exportadores extranjeros, por tanto tienen la cualidad de negociar a nivel internacional sin dificultad. Los profesionales encargados de la compra de productos tienen un gran poder de decisión en la empresa, incluso sin necesidad de consultar a sus superiores cuestiones como los costes totales. Las empresas suecas negocian tanto con los agentes/representantes, como con los fabricantes directamente.

Es muy común en el sector del calzado que cuando una empresa española desea vender a través de un **agente comercial** éste pida un compromiso de fidelidad mediante una cláusula de **exclusividad** en el contrato. A pesar de que la mayoría de los contratos de agencia incluyen estas cláusulas es conveniente evaluar durante un periodo previo el desempeño de las actividades del posible agente, antes de establecer un vínculo contractual que después es muy difícil de romper legalmente (y cuyo incumplimiento puede acarrear el pago de una indemnización por daños y perjuicios).

Los factores competitivos como precios, calidad, entrega puntual y disponibilidad de servicios son los más importantes para garantizar éxito en la entrada en el mercado.

Sin restar importancia al precio el empresario sueco espera un compromiso total en la **puntualidad de las entregas** y una **calidad** del 100% en lo acordado para todos los productos. Es muy perjudicial para la relación comercial una entrega defectuosa o tarde. En ocasiones, a pesar de que se repongan todos los zapatos o los costes ocasionados a la empresa sueca supone la ruptura de las relaciones comerciales.

Son muy importantes también los **medios informáticos**, es necesario para entrar en el mercado sueco la disponibilidad de medios informáticos como: página web propia en inglés, utilización de comercio electrónico, presentación de la empresa a través de soporte electrónico en inglés, etc.

Forma de negociación en Suecia:

Cuando se trata de hacer negocios con un empresario sueco deben tenerse en cuenta una serie de factores que, en mayor o menor medida, influyen en el resultado de la negociación. Así, al planear y llevar a cabo una **reunión de negocios** individual en Suecia, es necesario tener en cuenta:

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Preparar y concertar la reunión: Es necesario que se haga con una anticipación mínima de 15 días y, en general, para preparar una misión comercial con varias visitas es necesario contar con meses de antelación.

El idioma: El idioma inglés está ampliamente extendido en toda la sociedad sueca. Tanto la comunicación oral como la información escrita (catálogos, fichas técnicas, perfil de empresa, etc.) deben ser en inglés, si no en sueco.

La puntualidad: Es parte de la cultura sueca y debe respetarse al máximo. Se entiende como un símbolo de respeto y de eficiencia.

La reunión: En éstas los empresarios suecos van directamente a tratar el objetivo de la reunión sin más rodeos, y se deben hacer propuestas de la forma más sincera posible. Se debe estar preparado para ofrecer, desde un primer momento, toda la información necesaria como: el precio, los períodos en los que estará disponible el calzado cada temporada, las cantidades mínimas de compra (recuerde que Suecia es un mercado pequeño cuando se estipulan cantidades mínimas en una solicitud de compra), etc. La forma más usual y prácticamente imprescindible de exhibir el calzado es mediante muestras. Los empresarios suecos no pierden demasiado tiempo regateando los precios, por lo que son más fáciles de fijar al no ser negociables. Por último, cabe mencionar que es muy útil mencionar la experiencia exportadora del fabricante en Suecia o en otros países escandinavos.

El mercado sueco de calzado se caracteriza también porque el comprador suele guardar gran **fidelidad** a su proveedor o a una marca; lo cual es una ventaja para el exportador introducido pero se convierte en un escollo importante para todo aquel que pretende introducirse por primera vez.

La estrategia de comercialización más adecuada para entrar en Suecia es el de la **visita personal** a las empresas en las que se está interesado. Esta es la forma de actuar que gusta más al empresario sueco y las ventajas de este método para los exportadores son que pueden recoger información sobre el mercado, pautas de consumo y actividades de los intermediarios.

2.3. Condiciones de acceso

Desde que Suecia es miembro de la Unión Europea en 1995 se siguen la legislación arancelaria y normas de desarrollo de la Unión Europea, lo que significa, que en principio todo zapato, bota o zapatilla comercializada en España no debería tener ninguna barrera arancelaria y no arancelaria para entrar en el mercado sueco y más si se tienen en cuenta los esfuerzos de armonización que la Unión Europea está haciendo al respecto.

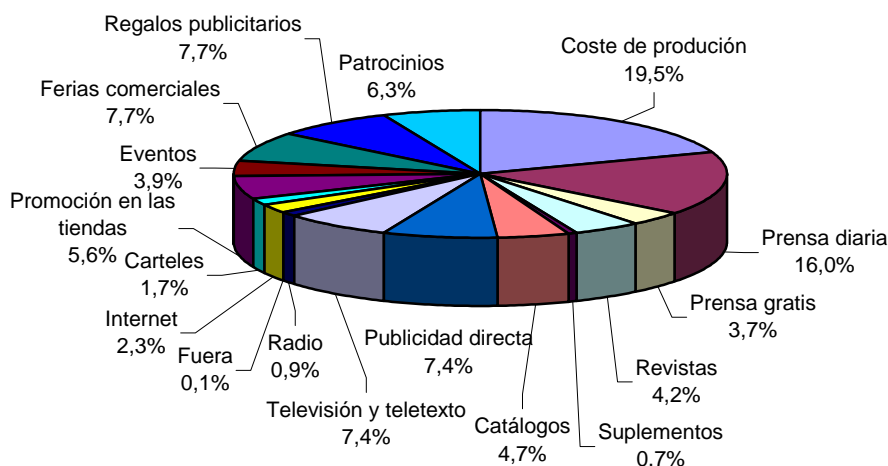
2.4. Condiciones de suministro

No existe en Suecia ninguna condición de suministro referente al calzado diferente a España, solo nombrar la necesidad de que el calzado llegue en buen estado y en el plazo estipulado.

2.5. Promoción y publicidad

En el gráfico 3.12 se puede ver el porcentaje que del total de los gastos en publicidad de las empresas suecas, supone cada medio de promoción o publicidad.¹

3.12 CUOTA DE MERCADO DE LOS DISTINTOS MEDIOS DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EN EL AÑO 2003



Fuente: Instituto de Publicidad y Medios de Comunicación (Institutet för reklam och mediestatistik)

El medio de en el que más invierten las empresas suecas es la inserción de un anuncio en un periódico, seguido de la inversión en ferias comerciales y regalos publicitarios. No se han encontrado datos estadísticos de los medios de promoción más utilizados en el sector del calzado. Según los empresarios suecos del sector del calzado, los mejores medios de publicidad y promoción para las empresas exportadoras son la asistencia a ferias comerciales y los anuncios en revistas especializadas del sector.

Skohandlaren y Skomagazinet son las dos revistas especializadas en calzado más importantes en Suecia:

Skohandlaren: Es la revista de calzado más importante y antigua en Suecia. Publicada por la asociación de detallistas de zapatos, ropa y textiles en Suecia: STIL, Sko & Textilhandlarnas, se dirige a los miembros de la asociación, otros detallistas de calzado, agentes y mayoristas.

La revista analiza, en sus 8 números anuales, el sector del calzado y complementos, su evolución, las tendencias de la moda, etc.

¹ Coste de producción se refiere al gasto de las empresas suecas en producir publicidad, es decir, además del coste que supone para una empresa, por ejemplo, insertar un anuncio en un periódico se incluye el coste que supone producir ese anuncio.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

En la tabla 3.13 se pueden observar los precios por anuncio:

3.13 PRECIOS DE SKOHANDLAREN POR ANUNCIO EN CORONAS SUECAS PARA EL AÑO 2004

	Impresión en Blanco y Negro	Impresión a 4 colores
Doble página.	16.300	22.600
Una página	10.100	14.500
Contraportada	-	16.800
Media Página	6.100	8.800
1/3 de página	5.000	7.100
1/4 de página	4.000	5.700
1/6 de página	2.200	3.100
1/8 de página	1500	-

Skomagazinet: Revista independiente sobre el mercado del calzado. Su circulación es de entre 1700 y 2000 revistas por número y es leída por los profesionales del calzado en Suecia. Se edita de manera bimensual, añadiendo a estos 6 números, 2 especiales que coinciden con el comienzo de las temporadas de primavera-verano y otoño-invierno.

La revista analiza el sector del calzado, su evolución y las tendencias del diseño Suecia y en sus países vecinos, Dinamarca, Noruega y Finlandia.

En la tabla 3.14 incluimos los precios por anuncio de esta revista:

3.14 PRECIOS DE SKOMAGAZINET POR ANUNCIO EN CORONAS SUECAS PARA EL AÑO 2004

	Blanco y Negro	Blanco / negro números especiales	2 - colores	2 - colores números especiales	4 - colores	4 - colores números especiales
Doble página.	21.800	23.200	17.800	19.200	15.800	17.200
Una página	13.900	14.600	9.900	10.600	7.900	8.600
Media Página	7.400	7.900	5.400	5.900	4.400	4.900

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

na						
1/4 de página	5.500	5.900	3.500	3.900	2.500	2.900
1/8 de página	4.300	4.600	2.300	2.600	1.300	1.600

Fuente: SkoMagazinet.

2.6. Tendencias de la distribución

En general, podemos concluir, que los mayoristas han disminuido sus ventas y su importancia ya que cargan un alto margen comercial al producto y tanto exportadores como detallistas suecos prefieren incrementar sus contactos directos o tomar como intermediario a un agente comercial, el cual añade un margen menor al precio final del calzado.

Por ello, el único camino para los mayoristas es crear marcas propias y trabajar como detallistas contando con su propia red de distribución. Este modo de integración vertical es el que han seguido los mayores distribuidores mayoristas suecos como Vagabond o Ecco, y es al que tienden la mayoría para salvar sus negocios.

En los últimos años se puede observar también el incremento en ventas de calzado de marcas que, como por ejemplo, Björn Borg, sin tener tradición en el sector del calzado, triunfan en Suecia aprovechando una imagen de marca ya creada en otros sectores. Podemos destacar, también en este apartado, el gran cambio que supone para la distribución de calzado en Suecia, el aumento del consumo de calzado deportivo para uso diario y no únicamente deportivo, el cual, se vende principalmente en cadenas de tiendas de deporte..

IV • ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1. TENDENCIAS GENERALES DEL CONSUMO

1.1. Factores sociodemográficos

El Reino de Suecia es el tercer país más extenso de la Unión Europea, con una superficie total de 449.964 Km², de los que el 9 % corresponde a lagos, más de la mitad está cubierto de bosques y el 8 % es tierra cultivable.

En la tabla 4.1 se pueden encontrar los principales indicadores sociales que nos darán la primera idea del tamaño del mercado sueco:

4.1 INDICADORES DE POBLACIÓN EN SUCIA A 31-12-2003

Población Total	8.975.670 habitantes
Tasa de crecimiento anual de la población	0,39%
Distribución por sexo:	
Hombres	49,54%
Mujeres	50,46%
Distribución por edades:	
0 - 14 años	21,63%
15 - 64 años	61,20%
Más de 65 años	17,17%
Densidad demográfica	21,8 hab. /Km ²
Población Urbana	51%

Fuente: Statistiska Centralbyrån. Mayo 2004.

Las zonas del país donde se registra una mayor venta son las tres grandes ciudades del país y sus áreas metropolitanas. En la tabla 4.2 encontrará la población total de las principales ciudades suecas:

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

4.2 POBLACIÓN DE LAS PRINCIPALES CIUDADES DE SUECIA A 31-12-2003

Municipio	Año		
	2001	2002	2003
Stockholm (Capital) ¹	1.674.380	1.684.420	1.693.946
Göteborg ¹	471.267	810.372	803.941
Malmö ¹	527.633	532.674	536.190
Uppsala	191.110	179.673	180.669
Örebro	124.873	125.520	126.288
Helsingborg	118.512	119.406	120.154
Umeå	105.006	106.525	107.917

Fuente: Statistiska Centralbyrån. Agosto 2004.

¹ Para el cómputo poblacional de estas tres regiones se han incluido los suburbios, con el fin de obtener la población de toda el área metropolitana.

La población de estas 7 ciudades supone el 40% del total de la población de Suecia y, todas excepto Umeå se encuentran en la mitad sur del país.

En la tabla 4.3 encontrará la distribución de la población por edades:

Distribución poblacional en Suecia (31/12/2003)



Fuente: Statistiska Centralbyrån. Mayo 2004.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Existen pequeñas minorías laponas y finesas en el norte del país. Además, de conformidad con el censo del año 2003 un total de 476.076 inmigrantes de procedencia diversa se encuentran residiendo en Suecia. Lo cual representa un 5,3% de la población total.

La población empleada en diciembre del año 2002 era Suecia de 4.230.000 personas, según el *Statistiska Centralbyrån*. Mientras que el número de desempleados era de 181.000, lo que equivale a una tasa de desempleo del 4,1%.

Por sectores, en el año 2002, el 2,1 % del empleo correspondía al sector primario, el 17,5% a la industria, minería y sector energético, el 5,7% a la construcción y el 74,7% a los servicios.

Cabe destacar en este punto que a pesar de que, en principio, Suecia es un mercado de tan solo 9 millones de habitantes, marca una importante referencia para la venta en los países que conforman la Península Escandinava. Por tanto, debido a su importancia en la zona, suele considerarse como el marco idóneo para la introducción de productos en los países escandinavos, y en el entorno del Mar Báltico.

1.2. Factores económicos

Durante el año 2003 el crecimiento económico se cifró en el 1,6% respecto al 2% alcanzado en el 2002. Dicho crecimiento se encuentra por encima de la media de la UE (el 0,7%).

Durante el año 2004 las previsiones de crecimiento del gobierno alcanzan el 2,5% si bien tanto el FMI como "The Economist" rebajan un poco las previsiones gubernamentales: entre el 2% y el 2,4%.

En el presente año 2004 destaca un importante repunte en las exportaciones en los primeros meses y unas incluso mejores perspectivas en el consumo de las economías domésticas que podrían alcanzar hasta un 2,6% de crecimiento. Es preciso subrayar asimismo que las inversiones experimentarán un incremento positivo a diferencia de lo acontecido en los tres años precedentes.

En general, el crecimiento económico ha sido considerablemente más lento en los últimos tres años en comparación con los años 90. En principio, la coyuntura internacional y en particular, la europea junto con la baja demanda doméstica han contribuido a la ralentización de la economía sueca. No obstante, se espera que la actividad económica repunte durante el presente año 2004 y el próximo año 2005.

Por sectores de actividad, el sector secundario y más concretamente el sector manufacturero creció en un 1,9% en el pasado año 2003 a diferencia del año 2002 en que creció al 2,9 %. Las previsiones para el año 2004 y 2005 son bastante más optimistas con cifras de crecimiento que llegan al 4,3 y 4,5%, respectivamente. El incremento se materializó fundamentalmente en la inversión de bienes industriales, en concreto la producción de vehículos de motor fue especialmente importante.

La productividad industrial aumentó un 5,8% el pasado año 2003 y se espera que se mantenga en dicha cifra este año 2004 y disminuya al 4% en el 2005. Dicha productividad es consecuencia de recortes de plantilla y de menos horas trabajadas acompañado de un output algo mayor.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

La tabla 4.4 refleja la evolución de las principales variables económicas en los últimos 4 años:

4.4 PRINCIPALES VARIABLES ECONÓMICAS (2000-2003)

DATOS ECONÓMICOS	2000	2001	2002	2003
Evolución del PIB. en términos reales (%)	4,4	1,1	1,9	1,6
P.I.B. nominal (M. EUR)	228.000	245.000	255.000	268.000
P.I.B. por habitante (euros)	27.751	26.263	27.467	29.904
Indice de precios al consumo (%)	1,3	2,6	2,4	2,0
Desempleo (% sobre población activa)	4,7	4,0	4,1	4,8
Exportaciones (M.EUR)	94.266	85.012	85.876	90.096
Importaciones (M.EUR)	78.919	70.699	70.164	74.004
Superávit Balanza Comercial (millardos €)	16,07	14,54	16,06	19,09
Superávit Balanza Cuenta Corriente (millardos €)	10,22	9,52	10,61	17,60
Inversión directa en el extranjero (M.EUR)	43.961	7.117	11.338	85.526
Inversión directa extranjera en Suecia (M.EUR)	25.197	13.140	12.361	3.052
Deuda Externa (Millardos EUR) (jun. 2003)	87,6	56,0	58,1	41,6

Fuentes: Statistics Sweden, Ministry of Economy of Sweden, Bank of Sweden-Sveriges Riksbank y ESTACOM

1.3. Distribución de la renta disponible

En la tabla 4.5 se refleja la distribución del Producto Interior Bruto sueco para el año 2003, dividido en los componentes del gasto y la cuota porcentual que cada componente representa en el total del P.I.B.:

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

4.5 PIB POR COMPONENTES DEL GASTO:

Precios corrientes (millones de euros, 2003)

	VALOR	%
Consumo privado	131.479	49,0
Consumo público	76.041	28,3
Formación bruta de capital fijo	42.137	15,7
Variación de existencias	963	0,4
Exportación de bienes y servicios	117.698	43,9
Importación de bienes y servicios	99.984	37,3
PIB a precios de mercado	268.406	100,0

Fuente: Statistiska Centralbyrån. Mayo 2004.

La tabla 4.6 muestra la evolución, en los tres últimos años, del gasto de las economías domésticas o consumo privado:

4.6 EVOLUCIÓN DEL GASTO DE LAS ECONOMÍAS DOMÉSTICAS

	Consumo en millones SEK			Variación 2002- 2003	Cuota sobre el total de consumo	Consumo per cápita, en SEK año 2003
	2001	2002	2003			
Comercio minorista:	343.090	361.012	372.637	3,2%	31,2%	41.596
- Productos de consumo diario	187.094	195.55	200.650	2,6%	16,8%	22.398
- Productos especiales	155.996	165.457	171.987	3,9%	14,4%	19.198
Vivienda	306.705	314.994	333.955	6,0%	27,9%	37.278
Transporte / Comunicación	176.021	181.074	188.407	4,0%	15,8%	21.031
Otros	276.811	286.753	300.264	4,7%	25,1%	33.518
Total Consumo Privado	1.102.627	1.143.833	1.195.263	4,5%	100,0%	133.424

Fuente: Revista Supermarket y Statistiska Centralbyrån.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Los datos de consumo privado en el **2003** siguen siendo similares a los de años anteriores, manteniendo el crecimiento medio que se ha venido produciendo en los últimos años, y que se debe principalmente al incremento de la renta y a la estabilidad de los precios de consumo.

La tabla 4.7 muestra la evolución de la cuota porcentual de las distintas áreas del gasto en las que se divide el total del gasto de las economías domésticas:

EVOLUCIÓN DE LA CUOTA PORCENTUAL DE LAS ÁREAS DE GASTO DEL CONSUMO PRIVADO

SECTORES	Cuota porcentual del consumo privado		
	2001	2002	2003
Vivienda	28,5%	27,7%	27,9%
Transporte, entre otros, vehículos	11,9%	12,5%	12,7%
Alimentos y bebidas	12,2%	12,1%	11,9%
Ocio y cultura	10,9%	11,8%	11,7%
Diversos productos y servicios, entre otros, peluquería y utensilios de belleza, servicios de financiación..	7,5%	6,8%	7,5%
Ropa y zapatos	5,4%	5,5%	5,4%
Restaurantes y hoteles	5,1%	4,9%	4,9%
Muebles y enseres domésticos	4,9%	4,8%	4,8%
Gastos en el extranjero	4,5%	4,2%	3,8%
Alcoholes y tabacos	4,1%	4,0%	3,8%
Correo y telecomunicaciones	2,7%	3,2%	3,1%
Salud y hospitales	2,3%	2,5%	2,6%
Total Consumo Privado	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Revista Supermarket y Statistiska Centralbyrån.

La cuota porcentual que representa cada componente del gasto no ha sufrido grandes cambios en los últimos años. En el **2003** se sigue manteniendo el gasto en **vivienda** a la cabeza de la clasificación, seguido de los gastos en **transporte y alimentación**, que intercambian sus posiciones respecto al año 2001. Estos tres conceptos por sí solos conforman el 52,5% del total del consumo privado.

La sociedad sueca disfruta de un alto nivel de vida, y con escasa diferenciación entre clases sociales. Ha tenido, en su momento, fuerte poder adquisitivo; aunque hoy en día su capacidad ha disminuido y la capacidad adquisitiva de un ciudadano sueco está por debajo de la media de la OCDE. Sin embargo, lo relevante no es tanto su nivel de riqueza como su homogeneidad, debido sobre todo al sis-

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

tema político, por lo que al referirse al ciudadano medio se hace referencia a casi toda la población, no habiendo grandes diferencias en términos de consumo entre las diferentes capas sociales.

1.4. Tendencias sociopolíticas

Suecia es una Monarquía constitucional y una democracia parlamentaria. El Rey, Carlos Gustavo XVI, ejerce sólo funciones protocolarias como Jefe del Estado.

Desde 1970 el Parlamento o Riksdag es unicameral, y consta de 349 diputados, que se eligen por sufragio universal cada cuatro años (hasta 1994 la legislatura era trienal). El sistema electoral es proporcional, repartiéndose 310 escaños en 29 circunscripciones y asignándose los 39 restantes sobre una base nacional. Para obtener representación en la Cámara, un Partido debe recibir, al menos, un 4 % de los votos a nivel nacional o un 12 % en cualquier circunscripción.

La fuerza política dominante en Suecia, el Partido Socialdemócrata, ha gobernado el país, con unos pocos intervalos, desde la década de 1920, incluidos los últimos ocho años -un predominio único en la historia política moderna de Europa occidental-. En las elecciones generales del 2002, los socialdemócratas obtuvieron casi el 40 por ciento de los votos, por lo que pudieron formar Gobierno de nuevo con Göran Persson como primer ministro.

El mayor partido de la oposición -el Partido Moderado (conservador)- sufrió un fuerte retroceso en las últimas elecciones. Las demás fuerzas de la oposición de centro-derecha son el Partido Liberal, el Partido del Centro y el Partido Demócrata Cristiano.

En el Riksdag, el Gobierno socialdemócrata cuenta con el apoyo del Partido de Izquierda y Los Verdes.

A raíz de los últimos comicios, el Riksdag sueco batió un nuevo "récord mundial", ya que un 45,3 por ciento de los diputados elegidos son mujeres.

Parece ser que la estrategia adoptada por los socialdemócratas ha dado sus frutos al oponerse radicalmente a una bajada de impuestos y apoyar una mayor financiación para la educación, la asistencia sanitaria, la tercera edad y la atención infantil.

Puede concluirse que tras los sacrificios realizados en los últimos años, el ciudadano sueco ha optado por el mantenimiento del estado del bienestar aceptando en términos generales la carga impositiva existente o incluso un ligero incremento de la misma al suscribir los postulados del partido socialdemócrata.

1.5. Tendencias culturales

Suecia es uno de los países más desarrollados del mundo. El nivel educativo de sus ciudadanos es elevado y es el país con mayor gasto en inversión en Investigación y Desarrollo de la Unión Europea y uno de los más altos de todo el mundo.

Cercano a Estados Unidos en sus gustos, podríamos hablar de una americanización de la sociedad. Imitan, en muchos aspectos la cultura americana y sienten cierta predilección por los productos que allí se consumen.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Suecia es un país al que no le cuesta asimilar los cambios en las modas, nuevas tecnologías y que incorpora rápidamente las nuevas tendencias. Prueba de ello es muchos de los nuevos productos que se pretenden lanzar al mercado utilizan a Suecia como plataforma para sus test de producto, ya que sus ciudadanos no son reacios a probar novedades y serán un buen marcador de la evolución futura de los productos.

1.6. Tendencias legislativas

Suecia esta integrada en la Unión Europea, lo que hace a su legislación armonizada con en el resto de los países miembros. La legislación sueca se caracteriza por una mayor protección del consumidor.

2. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Los consumidores suecos han destinado al consumo de ropa y calzado un 5,4% de su renta en el año 2003, que supone una pequeña disminución en el porcentaje de gasto destinado a estos bienes con respecto al 2002. En cualquier caso, la proporción que dedica el consumidor sueco a calzado y ropa se ha mantenido, más o menos estable en los últimos.

La tabla 4.8 muestra el consumo de calzado en toda Europa entre los años 1999 y 2002 y las expectativas de crecimiento en el periodo 2003-2007, con lo que resulta fácilmente comparable el consumo de calzado en Suecia y el resto de Europa y su evolución.

4.8 CONSUMO DE CALZADO EN LOS PAÍSES DE LA U.E. PARA 1999-2002 Y CRECIMIENTO ESPERADO PARA 2003-2007 EN MILLONES DE EUROS

	1999	2000	2001	2002	Per head consumption	Expected annual growth in %	
	€ mn	€ mn	€ mn	€ mn	in €	2003	2003-2007
Germany	10,840	11,026	11,021	10,763	132	1.2	1.5
United Kingdom	7,813	7,693	8,147	8,595	143	4.0	3.0
Italy	8,400	8,457	8,639	8,293	146	- 1.0	1.8
France	7,763	7,934	8,037	8,198	139	2.2	2.0
Spain	5,167	5,183	5,485	5,777	144	1.8	2.0
The Netherlands	1,983	2,107	2,231	2,251	139	0.0	1.5
Belgium	1,437	1,446	1,471	1,442	144	1.0	1.5
Portugal	1,160	1,172	1,206	1,227	121	1.6	1.2
Greece	1,189	1,220	1,235	1,260	116	0.0	1.4
Austria	1,148	1,174	1,190	1,221	141	- 2.5	1.6
Sweden	961	983	1,057	1,092	123	1.0	1.4
Denmark	646	653	665	680	129	2.0	1.4
Finland	583	595	606	615	122	2.0	1.8
Ireland	453	496	504	517	136	1.0	1.5
Luxembourg	62	62	63	64	142	2.0	2.0
EU (15)	49,605	50,201	51,557	51,995	136	1.7	2.0

Fuente: "EU market survey 2003-Footwear", FSO, Retail Intelligence and Euromonitor.

El consumo de calzado en toda la Unión Europea creció un 4,8% en el periodo 1999-2002 y el crecimiento del consumo sueco fue de un 13.6% en el mismo periodo, con lo que ha grandes rasgos podemos decir que, comparada con el resto de Europa, evolución del mercado sueco es optimista.

La tabla 4.9 muestra la evolución de el consumo de calzado en Suecia desde el año 1995, a precios corrientes:

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

4.9 CONSUMO DE CALZADO A PRECIOS CORRIENTES

(En millones de coronas, incluido I.V.A.)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Calzado	7.158	7.149	7.276	7.583	7.824	8.144	8.712	9.194	9.218

Fuente: Sko Handlaren 4 2004.

La tabla 4.10 muestra la evolución de el consumo de calzado en Suecia desde el año 1995, a precios constantes referidos al año 2000:

4.10 CONSUMO DE CALZADO A PRECIOS CONSTANTES

(En millones de coronas, incluido I.V.A.)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Cazado	6.810	6.957	7.338	7.713	7.952	8.144	8.932	9.715	10.099

Fuente: Sko Handlaren 4 2004.

En el año 2003 el consumo de calzado a precios corrientes en Suecia ascendió a 9.218.000.000 coronas suecas, lo que supone un aumento en el consumo de calzado de un 0.26% con respecto al año 2002. El crecimiento medio de consumo de calzado en los últimos 9 años ha sido un 4.52%. Como podemos comparar en las tablas anteriores el consumo a precios constantes es mayor que a precios corrientes, de lo que se deduce que el precio del calzado ha disminuído. En la tabla 4.11 se refleja la evolución de los precios del calzado en los últimos 9 años con base 100 para el año 1980:

4.11 ÍNDICE DE PRECIOS DEL CALZADO 1995-2003

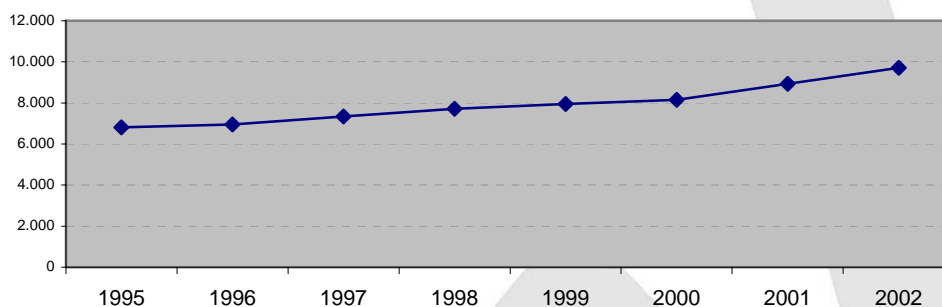
2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995
134,7	139,5	143,7	147,3	145,1	144,7	145,8	151,0	154,3

Fuente: Statistiska Centralbyrån y Revista Sko Handlaren 4 2004

En la tabla 4.12 se puede ver la evolución del consumo de calzado en Suecia desde el año 1995 hasta el año 2002 en miles de coronas suecas.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

4.12 EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE CALZADO A PRECIOS CONSTANTES



Fuente: Elaboración propia.

La venta de zapatos desde 1996 ha aumentado en una media de 296 millones de coronas cada año. El mayor aumento se produjo entre los años 2000 y 2001, años en los que el aumento en la venta alcanzó 500 millones de coronas.

El número de pares de zapatos vendidos también ha aumentado, y el crecimiento también ha sido constante desde 1996.

Según una encuesta de la revista Sko Magazinet a los consumidores, en el año 2003 del total de pares de zapatos comprados, un 63% fueron comprados por **mujeres** de todas las edades. El grupo de edad de mujeres que más pares de zapatos compró fue aquellas a partir de 50 años, las cuales compraron el 34% del total de los pares de zapatos comprados por mujeres. Este grupo ha aumentado su consumo desde el año 2002. El grupo de edad de 0-12 años ha decrecido su consumo en los últimos dos años, lo que se explica porque en los últimos años han nacido menos niños que en los años anteriores. El grupo de edad entre 13-29 años también ha decrecido el número de pares de zapatos comprados y el valor de éstos.

Según dicha encuesta, los **hombres** compraron el 36,4% del total de pares. El grupo de hombres que más pares de zapatos consume es el formado por niños de entre 0 y 12 años, seguido de los hombres de más de 50 años.

Del total de hogares¹ en Suecia, el 28,3% son familias con niños menores de 19 años. Este grupo de familias compra zapatos por un 46,3% del total de hogares. Cada familia² sueca compra calzado, como media, 5,2 veces al año, y cada vez que va a comprar zapatos compra, como media, por valor de 408,11 coronas.

Por último, el peor mes para la venta de calzado en el año 2003 fue Febrero.

¹ Entendiendo por hogares, tanto aquellos formados por una única persona como los formados por más de cuatro miembros.

² Entendiendo como familia, tanto aquellas unifamiliares como las formadas por más de cuatro miembros.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

2.1. Hábitos de consumo

El clima es el factor externo más importante que afecta al mercado de calzado escandinavo. Además del frío invernal, que exige calzado resistente a bajas temperaturas, durante la primavera y otoño se dan numerosas lluvias y viento que exigen zapatos impermeables, pero también multiuso, debido a la inestabilidad extrema del clima durante el mismo día. Los inviernos fríos y húmedos en el Sur y muy fríos y de mucha nieve en el Norte reducen el consumo de calzado a solamente calzado de invierno y de verano.

Existe una gran parte de los consumidores que llevan el mismo tipo de calzado todo el año:

- ❑ Muchos consumidores jóvenes usan zapatos de deporte, con recubrimiento de cuero o plástico, tanto en verano como en invierno.
- ❑ En el Sur de Suecia, muchas mujeres nunca cambian a las botas de invierno (entendiendo, como botas de invierno como aquellas especiales para proteger al pie de la nieve y el frío), sobre todo durante los inviernos calientes. Así, utilizan el mismo tipo de zapatos a lo largo de todo el año. En el Norte, las botas de invierno son necesarios.

Por otro lado los **sistemas de calefacción** son excelentes, por lo que no se necesita calzado de mucho abrigo dentro de las casas. Además, en Suecia, existe la costumbre de descalzarse al entrar en casa, caminando muchas veces en el interior en calcetines, sin utilizar zapatillas de estar en casa.

La mayoría de los zapatos y botas de cuero vendidos en Suecia necesitan acabados especiales para el mercado sueco, ya que se tiende a tener un pie más ancho y grande. Aunque una gran parte de calzado de cuero importado a Suecia viene desde Italia y Portugal, los zapatos que llegan a Suecia desde estos países son distintos a las que se venden allí.

En general el consumidor sueco sigue las modas y tienen muy en cuenta los materiales importados y su adaptación a las condiciones climatológicas del país, factor muy determinante en la demanda.

2.2. Hábitos de compra

Podemos destacar unas pautas que se presentan de forma general en los hábitos de compra del consumidor sueco. Son aquellos factores que afectan al proceso de elección del producto y a la decisión de compra por parte de los consumidores suecos:

- ❑ **Eminentemente práctico:** El consumidor sueco se rige por razones de practicidad, funcionalidad y comodidad a la hora de elegir el calzado, lo cual no quiere decir que la moda no sea importante, sino que en menor medida que en otros países. La protección del calzado contra las adversidades climáticas es un factor fundamental.
- ❑ **Poco impulsivo, planificador:** Al contrario que el consumidor latino, el sueco casi nunca compra por impulso, sino que la compra se planea con antelación en función de sus necesidades, y a esto no escapa naturalmente al consumo del calzado.
- ❑ **Búsqueda del ahorro en todo tipo de productos:** Al contrario de lo que pudiera creerse, el consumidor sueco es especialmente ahorrativo, incluso con productos de primera necesidad

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

como el calzado. Esto se explica por los impuestos indirectos que gravan estos productos “MOMS” (el IVA aplicable al calzado es de un 25%).

- ❑ En la mayoría de los casos ambos cónyuges trabajan, por tanto no tienen demasiado tiempo para la realización de la compra, prefiriendo **los comercios de compra rápida**.
- ❑ La toma de decisiones sobre las compras y la realización de éstas recae sobre **ambos cónyuges**. La elevada tasa de incorporación femenina en el mercado laboral y el importante peso que tiene la mujer en la sociedad, hacen del hombre un agente de compra primordial en lo que a calzado se refiere, y no sólo para sí mismo, sino también para sus hijos, e incluso, para su esposa.
- ❑ En **épocas de crisis** o de poco crecimiento económico, los hombres disminuyen sus compras de calzado, mientras que las mujeres y niños siguen gastando la misma proporción de renta en ropa.
- ❑ **Consumidor exigente**: El consumidor sueco examina detenidamente el producto, valora su calidad, comodidad, diseño, precio, etc. y la relación entre ellos. En este sentido se trata de un consumidor difícil, que además, se informa sobre la composición del calzado, que atiende a la presentación del mismo y a cualquier innovación.

2.3. Costes indirectos que soporta el consumidor

El consumo de calzado no implica ningún coste indirecto para el consumidor.

2.4. Preferencias

Para una primera aproximación a las preferencias del consumidor sueco basta con examinar las **marcas** más vendidas en el año 2003: Ecco, Converse, Vagabond, Svexico, Marco Polo, Reebok, Bjorn Borg y Birkenstock.

Estas 8 marcas nos dan una idea de los atributos que busca el consumidor sueco en el calzado que junto con las características del consumidor sueco marcan sus las preferencias:

- ❑ El **precio** es siempre una constante considerada en la decisión de compra. El mercado sueco es precio-consciente, pero hay, también un importante segmento de mercado en el que el **diseño** es más importante que el precio. Solo una pequeña parte del mercado se guía por la calidad, mientras que la gran mayoría se resuelve por una **razonable calidad a un bajo precio**.
- ❑ El consumidor sueco tiene una gran **conciencia de marca**. Esto es más evidente entre la gente joven, en la que se ha observado gran fidelidad a los zapatos, sobre todo deportivos, que desean llevar. Pero también muchos adultos buscan las marcas que conocen y en las que confían.
- ❑ En los últimos años se ha producido un claro cambio en las preferencias del consumidor sueco por el **calzado deportivo**: el consumidor sueco ha sido siempre un amante de la vida sana cerca de la naturaleza y de la práctica del ejercicio físico. Por lo que el calzado de deporte y montaña siempre ha tenido mucha importancia en el mercado. Sin embargo, en los últimos años la demanda de calzado deportivo y lo que se ha dado en llamar “leisure wear” ha aumentado considerablemente. Principalmente por su comodidad, este tipo de calzado no sólo se utiliza para

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

uso deportivo sino también como calzado de uso diario y estilo ocasional, siendo consumido por un grupo muy amplio de la población (de ambos sexos y todas las edades). Además, una de las tendencias en diseño que tiene más éxito en Suecia son zapatos de señora (con o sin tacón) y caballero con tintes deportivos o similitudes claramente inidentificables con zapatillas para deporte.

- ❑ Debido a la alta proporción de niños (el 12,2 % de la población tiene menos de 10 años) y de ancianos (el 12% son mayores de 70 años, debido a la alta esperanza de vida) en Suecia, hay que prestar especial atención al **calzado de niños** y al **calzado para mayores** como dos grandes segmentos de mercado. En el caso especial del calzado infantil, el precio ha dejado de ser el primer criterio exclusivo de elección, para dejar paso al diseño. Este cambio se asocia al hecho de que existe una gran proporción de madres jóvenes suecas (que no sobrepasan los treinta años) con hijos de corta edad y éstas manifiestan un interés especial por la moda y el diseño a la hora de vestir a sus hijos. No obstante, debemos puntualizar que el calzado español tradicional para niños es poco frecuente en Suecia, ya que los niños apenas usan zapatos cuando están en las casas o cuando salen a pasear en cochecitos. El zapato infantil sueco es muy práctico (botas para aislar del frío, y proteger contra la lluvia), y lejos de parecer “infantil” se acerca más a una imitación del calzado adulto en miniatura.
- ❑ Existe un elevado número de **inmigrantes** (un 5,3% de la población) que normalmente consume calzado más barato que el resto de la población.
- ❑ Es necesario tener muy en cuenta el sector de **población joven**, de hasta 30 años, por su número (un 12,2 % de la población) y por su elevado poder adquisitivo en comparación con los jóvenes de otros países, debido al sistema de becas y préstamos estatales a los jóvenes. En el proceso de compra de este grupo, hay que tener en cuenta que se independizan entre los 20 y los 25 años, mucho antes que en otros países europeos.
- ❑ **Elevada conciencia ecológica**, que se traslada a todos los aspectos de la vida sueca. Esto hace que el sueco prefiera las prendas que hayan sido confeccionadas y empaquetadas respetando el medio ambiente (colores naturales, fibras naturales, embalaje y envases reciclables etc.). Este aspecto no debería obviarse ya que puede constituir un buen argumento de venta, de hecho el calzado “ecológico” ha irrumpido fuertemente en el mercado.
- ❑ **Carácter tradicional y chauvinista**: El sueco parece manifestar una clara preferencia por los productos de su país, ya no sólo los típicos, sino en general. Debido a este hábito tradicionalista, la entrada de productos demasiado innovadores y con marcado carácter extranjero puede ser un inconveniente para la venta en el mercado del calzado, pese a la conciencia del consumidor de la escasa producción en Suecia.
- ❑ Finalmente podemos decir que, en la actualidad, se está produciendo una **americanización** en la sociedad sueca, en las generaciones jóvenes, consecuencia de los medios de comunicación.
- ❑ Con respecto a las **tendencias de la moda** en Suecia, se aprecia un tacón normalmente más bajo que en el resto de países europeos (posiblemente porque la media de estatura sueca es más alta) y zapatos de diseño más arriesgado o moderno para los hombres suecos que para el resto de países.
- ❑ Estas tendencias son marcadas sobre todo por los grandes mayoristas suecos que subcontratan la producción de sus diseños en otros países, tales como, Vagabond AB, Wedins Skor, Ecco (que, a pesar de no ser sueco influye en gran medida).

3. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Basándonos en lo que nos han manifestado los diversos profesionales en la feria "Nordens Sko - & Väskamässa" y las entrevistas mantenidas personal y telefónicamente con agentes y detallistas del sector podemos decir que el producto español tiene, en general, una **buena imagen en el mercado sueco**. El importador sueco percibe el zapato español como de alta calidad y con buena relación calidad-precio, lo posicionan en el segmento de gama media-alta y le atribuyen un diseño moderno.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que sólo una pequeña parte del mercado se decide por una alta calidad mientras que la mayoría se decide por una calidad media a bajo precio. Así, este segmento del mercado en el que está posicionado el calzado español es reducido.

Las empresas españolas exportadoras de calzado se proponen como la más seria **alternativa al calzado italiano**. Así, las empresas suecas sitúan al calzado español entre el calzado italiano - compitiendo con él en precio - y el calzado portugués, compitiendo con él en calidad. La principal ventaja del calzado italiano sobre el calzado español es la imagen de exclusividad que el calzado italiano ha conseguido a lo largo de los años.

En este sentido cabe destacar que en los últimos años se aprecia una mayor apertura del mercado escandinavo en general hacia las tendencias procedentes del sur de Europa. Concretamente en Suecia existe una **clara simpatía y actitud muy positiva hacia España** y toda su cultura. Como anécdotas podemos nombrar que el español es el segundo idioma más estudiado en Suecia o que prácticamente la totalidad de la población sueca ha viajado en alguna ocasión a España. Estas pequeñas cosas también influyen positivamente en la visión del calzado español en Suecia.

En cuanto al prestigio que tienen las **marcas españolas**, los propios profesionales del sector reconocieron que varias marcas españolas están logrando hacerse un nombre en Suecia, manteniendo además un posicionamiento de gama alta. Ahora bien, parece claro que queda mucho por hacer para alcanzar el prestigio que tienen las marcas italianas, que dominan la gama alta del mercado desde hace mucho tiempo.

Las únicas **empresas españolas** que poseen tiendas en Suecia son Farrutx, empresa fabricante de calzado para el hombre y la mujer.(con una tienda en Estocolmo), Mango (con dos establecimientos: Göteborg y Estocolmo), Massimo Dutti (con dos establecimientos, en Goteborg y Estocolmo), y Zara que inauguró en septiembre 2003 su primer establecimiento en Suecia. Son escasas las empresas que distribuyen sus propios productos en sus propios establecimientos o a través de franquicias.

Con respecto a las empresas suecas habituadas a mantener relaciones comerciales con proveedores españoles, la impresión es buena. Se trata en general de empresas que han visitado ferias del sector en España y que conocen bien la oferta española. Como aspectos positivos destacan la calidad del producto, su diseño, la ausencia de problemas graves con el calzado y resaltan la disponibilidad de los proveedores españoles para encontrar soluciones.

Sin embargo, también mencionan **aspectos negativos** como la falta de adaptación del producto (tallaje, etc.) y las prácticas comerciales (por ejemplo, envío de muestras a tiempo para las ferias, aspecto importante dada la importancia de las fechas y tener preparadas a tiempo las colecciones en este sector). En cualquier caso, la empresa española que pretenda entrar en este mercado deberá tener presente

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

que el cumplimiento de plazos de entrega, compromisos adquiridos y la seriedad en las relaciones comerciales son aspectos fundamentales para el trato con profesionales suecos.

En resumen podemos decir que la calidad, además del precio, es importante para el mercado sueco por lo que España compite, en este sentido con certeza, ya que es el único modo de superar la amenaza de los productores asiáticos. No obstante, según la opinión de los importadores es necesario recortar la importancia de la calidad y añadir a las estrategias competitivas dos estrategias: el diseño moderno buscando tintes exclusivos y la rapidez en preparar las próximas colecciones, en lo que España siempre llegará antes que los países asiáticos por su proximidad.

V • ANEXOS

1. FERIAS DEL SECTOR

Nacionales:

SKO-&VÄSKMÄSSAN (Nordens Sko & Väskmässa)

Nordic Shoe and Bag Fair

Feria Escandinava lider en el sector del calzado, bolsos y accesorios.

www.nordicshoeandbagfair.se

Próxima edición: 19-20 Febrero 2005

Periodicidad

Se realiza dos veces al año, coincidiendo con la presentación de las colecciones de primavera - verano y otoño – invierno.

Skor & Accessoarer Inköpsdagar

Feria organizada por mayoristas y agentes que presentan sus colecciones a detallistas de calzado y accesorios. En colaboración con la Asociación Sueca de Agentes.

Stockholm Modecenter, Sweden

www.modecenter.se

Próxima edición: 1-3 octubre de 2004

Internacionales:

GDS-Team at Messe Düsseldorf

Feria sobre calzado y accesorios más importante para el mercado sueco.

c/o Messe Düsseldorf GmbH

Postbox 10 10 06

D-40001 Düsseldorf

Germany

Email: gds@messe-duesseldorf.de

www.gds-online.com

2.LISTADO DE DIRECCIONES DE INTERÉS

General Suecia

Aduanas Suecas
Tullverket
S-103 17 Stockholm
Tel. 46 771 23 23 23
Fax: 46 (0)8 20 80 12
Web: www.tullverket.se
E-mail: info@tullverket.se

Asociación Sueca de Agentes
Agenturföretagen
P.O. Box 130 77
S-103 02 Stockholm
Tel. 46 (0)8 411 00 22
Fax: 46 (0)8 411 00 23
Web: www.agenturforetagen.se
E-mail: mail@agenturforetagen.se

Agencia Nacional de Consumidores
Konsumentverket
Rosenlundsgatan 9
118 87 Stockholm
Tel: 46 (0)8-429 05 00
Fax: 46 (0)8-429 89 00
Web: www.konsumentverket.se
E-mail: konsumentverket@konsumentverket.se

Agencia Nacional de Impuestos
Skattverket
171 94 Solna
Tel: 46 (0)8-764 80 00
Fax: 46 (0)8-764 58 21
Web: www.skatteverket.se
E-mail: Stockholm@skatteverket.se

Asociación de Cámaras de Comercio Suecas
Handelskamrarna i Sverige
Box 160 50
103 21 Stockholm
Tel: 46 (0)8 555 100 00
Fax: 46 (0)8 566 31 635
Web: www.cci.se

Asociación Sueca de Editores de Prensa
Sveriges Tidskrifter
Vasagatan 50
Tel: +46 (0)8 545 298 90
Fax: +46 (0)8 14 98 65
Web: www.sverigestidskrifter.se
E-mail: info@sverigestidskrifter.se

Confederación de Empresas Suecas
Svenskt Näringsliv
Storgatan, 19
SE-114 82 Stockholm
Tel: 46-(0)8-553 430 00
Fax: 46-(0)8-553 430 99
Web: www.svensktnaringsliv.se
E-mail: info@swedishenterprise.se

Consejo de Importación Sueco
Importradet – Svensk Handel
Blasieholmsgatan 4 B
103 29 Stockholm
Tel: 46 (0)8 7627700
E-post:importradet@svenskhandel.se
Web: www.importradet.nu

Federación de Comercio Sueca
Svensk Handel och Tjänsteföretagen
S-103 29 Stockholm
Tel: 46 (0)8 762 7700
Fax: 46 (0)8 762 7777
E-mail: info@sht.se
Web: www.svenskhandel.se

Gobierno Sueco
Regeringskansliet - Government Offices
SE-103 33 Stockholm
Tel: 46 (0)8-405 10 00
Fax: 46 (0)8 405 42 95
Web: www.sweden.gov.se

La Dirección Sueca de Acreditación Técnica
(SWEDAC):

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Oficina Principal: Box 878, 501 15 Borås,
Tel 033-17 77 00, Fax 033-10 13 92
Oficina en Estocolmo: Box 2231,
103 15 Stockholm,
Tel 08-406 83 00, Fax 08-791 89 29
www.swedac.se

Instituto de Estandarización Sueco
SIS-Swedish Standards Institute
Sankt Paulsgatan 6
SE-118 80 Stockholm
Tel: 46 (0)8 555 520 00
Fax: 46 (0)8 555 520 01
Web: www.sis.se
E-mail: info@sis.se

Instituto de Salud Pública
Statens Folkhälsoinstitut
Olof Palmes gatan, 17
S-103 52 Stockholm
Tel: 46 (0)8 5661 35 00
Fax: 46 (0)8 5661 35 05
Web: www.fhi.se
E-mail: info@fhi.se

Instituto Sueco
Svenska Institutet

Skeppsbron 2
Box 7434
103 91 Stockholm
Tel: 46 (0)8-453 78 00
Fax: 46 (0)8-20 72 48
Web: www.si.se.
Acceso Portal Oficial Suecia: www.sweden.se
E-mail: si@si.se

Oficina Nacional de Estadísticas
Statistiska Centralbyrån (SCB)
P.O. Box 24 300
S-104 51 Stockholm
Tel: 46 (0)8 506 94 801
Fax: 46 (0)8 506 94 899
Web: www.scb.se
E-mail: infoservice@scb.se

Oficina de Promoción de Inversiones en Suecia
ISA – Invest in Sweden Agency
Gamla Brogatan 36-38
P O Box 90
SE-101 21 Stockholm, Sweden
Tel: 46 (0)8 402 78 00
Fax: 46 (0)8 402 78 78
Web: www.isa.se
E-mail: isa@isa.se

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Sector del Calzado

Asociaciones del sector:

STIL, Sko och Textilhandlarna
(Asociación sueca de Minoristas de calzado,
ropa y textil)
Blasieholmsgatan 4A
S-103 29 Stockholm
Tél. : +46-8 505 970 90
Fax : +46-8 505 970 95
www.stil.cc
ake.weyler@stil.cc

Association of Swedish Suppliers of Sporting
Goods
P.O. Box 22 307
S-104 22 Stockholm

Tel: 46 (0)8 678 60 05
Fax: 46 (0)8 679 96 65
E-mail: klas.elm@frisab.com

SKOBRANSCHRÅDET
Consejo nacional del zapato sueco
(Venden informes sobre las tendencias de la
moda)
Drottninggatan 81A
S-111 60 Stockholm
Tél. : +46-8 411 16 41
Fax : +46-8 611 70 74
Web: www.fashioncouncil.com
www.swedish-fashion.se
info@swedish-fashion.se

Revistas del sector:

SKOHANDLAREN
(Calzado y accesorios)
Rosenlundsgatan 54
S-118 63 Stockholm
Tél. : +46-8 505 970 96
Fax : +46-8 505 970 99
www.skohandlaren.com
skohandlaren@svenskhandel.se

SKOMAGAZINET
(Calzado y accesorios)
Bergvägen 12A
S-182 46 Enebyberg

Tél. : +46-8 768 85 03
Fax : +46-8 768 85 23
www.skomagazinet.se
skomagazinet@swipnet.se

HABIT
(Hogar, ropa, accesorios y calzado)
Mentor Communication AB
Box 27817
S-115 93 Stockholm
Tél. : +46-670 41 00 Fax : +46-661 64 55
www.habitmagazine.co

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Otros:

Stockholm Modecenter
Arstaangsvagen 13-15
SE-117 60 Estocolmo
Tel: +46 8 744 23 13
www.modecenter.se
info@modecenter.se

PACKFORSK
(STFI Skogsindustrins Tekniska Forskning)
Torshamnsg. 24
Box 9
S-164 93 Kista
Telefon +46 8 6767 000
Fax:+46 8 751 38 89
packforsk@stfi.se
www.packforsk.se

Dalarna County Tax Authority
(Oficina Sueca de Impuestos Especiales)
771 83 Ludvika
Tel: 00 46-240-870 00
Fax: 00 46-0240-103 40

IFP SICOMP AB
För Fiber och Polymerteknologi
(El Instituto Sueco de Investigación de Fibras y Polímeros)
Argongatan 30, Åbro industriområde, Box 104
431 22 Mölndal
Tel +46 31 706 63 00
Fax:+46 31 706 63 63
Ronald Pedersen
e-mail ronald.pedersen@ifp.se
Oficina en Borås:
Box 55061
504 02 Borås
Fabriksgatan 12
Tel +46 33- 13 64 30
Fax +46 33- 13 91 65
www.ifpsicomp.se

Kemikalieinspektion
(El Instituto Sueco de Inspección Química)
Box 2
172 13 Sundbyberg
08 519 411
www.kemi.se

Naturvårdsverket
(Agencia Sueca de Protección Medioambiental)
SE-106 48 Stockholm, Sweden
Bleholmsterrassen 36
Phone +46 8 698 10 00
Fax +46 8 20 29 25
E-mail natur@naturvardsverket.se
www.internat.naturvardsverket.se

PRV Patent och Registreringsverket
Box 5055
102 42 STOCKHOLM
Växel: 08-782 25 00
Telefax: 08-666 02 86
E-post: prv@prv.se
Besöksadress:
Valhallavägen 136
www.prv.se
(Separadas de Bolagsverket desde 1 - 7 -2004)

Bolagsverket
Compañía Sueca de Registro de Empresas
Dirección: SE 851 81 Sundsvall, Sweden
Teléfono: +46 60-18 40 00
Telefax: +46 60-12 98 40
www.bolagsverket.se

European Patent Office
(Oficina de Patentes Europea, sede en Munich)
Zweibrückenstraße 12
80331 München
Tel. (089) 21 95-0
Telefax. (089) 21 95-22 21
www.european-patent-office.org

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Oficina Española de Patentes y Marcas
c/ Panamá, 1 28071 Madrid
(Nueva Sede: Paseo de la Castellana nº 75)
Tel: 902 157 530, (91)7925804
Fax: (91)3495597
www.oepm.es

Sveriges Transportindustriförbund
(Asociación de Sueca de Transitarios)
Box 17114 (Ansgariegatan 10). 104 62 Stock-
holm
Tel. 08-442 43 80
Fax 08-84 43 00
www.swedfreight.se

Kronofogdemyndigheten
(Registro oficial de morosos)
Kungsg. 5
44130 ALINGSÅS
Tel. 0771 778 778
Fax. 020-567000
www.rsv.se/kronofogden

Institutet för reklam och mediestatistik
(Instituto de Publicidad y Medios de Comuni-
cación)
Brahegatan 9 IV tr 114 37 Stockholm
Tel 08 663 04 90
Fax 08 663 04 99
www.irm-media.se
irm@irm-media.se

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

3. DISTRIBUIDORES Y FABRICANTES DEL SECTOR DEL CALZADO EN SUECIA

6.1 MAYORISTAS Y AGENTES DE CALZADO PARA SEÑORA, CABALLERO Y NIÑO (CUERO Y TEXTIL)

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Ab Skon	Johan Stjernström. johan.stjernstrom@skonab.se	Odengatan 83	113 22	Stoc-kholm	0046 8 34 14 70	0046 8 34 00 62		Agente comercial de calzado informal para señora, caballero y niño. Abierto a la oferta española.
Agent Partners Anders Wågberg ab	Anders Wagberg. Móvil: 0046 70 768 68 55	Vitmåragatan 7 B.	72226	Västerås	0046 21 12 66 55	0046 21 14 33 66	anders.wagberg@swipnet.se	Agente comercial de calzado informal que distribuye actualmente las siguientes marcas: Driver's, Bouyer, Pavone, Terabio, Ariele, Fargeot, P.R.-Kendä by Avec, Pine Shoe by Mänty-Kenkä, La Collégiale, Marquet & Cie.
Alicante Shoes	Valeriano Garrigos. Movil 0046 707897094	Scheelegatan 18	11228	Stock-holm	0046 8-650 10 15		alicante-shoes@hotmail.com	Mayorista en Suecia, de su marca española de calzado llamada Galán, la cual fabrica directamente en España.
Anders Ståhl Trading ab	Anders Ståhl. Móvil: 0046 705115088	Nygatan 47	70211	Orebro	0046 19 12 45 55	0046 19 179190	as-tab.shoes@telia.com	Agente comercial que actualmente trabaja con compañías españolas (entre otras) y distribuye las siguientes marcas: By Pass, Huella, Lipstick, Ito3/Volata, Penelope, Roberto Botella, Rovers, Strange, Tessa Mare y Urban. Línea moderna y juvenil.
Arcopédico-Portugal import ab	Åke Leven	Drott 9	18131	Lidingö	0046 8 765 59 22	0046 8 767 64 90	www.arcopedico.se	Empresa familiar sueca que agencia la marca comercial Arcopédico, su rama de productos se identifican por ser calzado muy cómodo u ortopédico. Abierta a oferta española.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Bengt Ymén Skoagentur AB	Bengt Ymén. ymen@mail11.calypso.net	Ugglarp	31050	Slöinge	0046 346 430 00	0046 346 430 28	www.bengtymen.com	Compañía de agentes comerciales fundada en 1979 que agencian a empresas de calzado francesas, italianas y españolas. Entre otras distribuyen la marca Mephisto
BigBelly	Pilar Synning. pilar.synning@bigbelly.se Móvil:0046 708727959	Capellavägen 3	18132	Lidingö	0046 8-545 887 30	0046 8-667 21 25	www.bigbelly.se	Agente y mayorista de calzado y ropa pre-mama. Son agentes para algunas marcas españolas. Abierto a la oferta española.
Bootskompaniet i Sverige	Johan Brettell. johan@bootskompaniet.se	Box 4	29702	Everöd	0046 44-23 86 16	0046 44-238797	www.bootskompaniet.se	Empresa de agencia de todo tipo de calzado pero especialmente botas que distribuye las siguientes marcas: Boulet Boots (Canada), Canterbury Sheepskin Boots (Nueva Zelanda), Hunter Boots (Escocia) Minnetonka Moccasin (USA) Mongrel Boots (Australia), Primeboots (España), Quoddy Trail Moccasin Co. (USA), RM Williams Boots (australiana), Sanders (Inglaterra), Thorogood (USA), Vass Shoes (Hungria).
C.C. Skor		Linnégatan 15	11447	Stoc-kholm	0046 8 660 25 55	0046 8 660 33 30		Agente comercial que representa calzado Italiano (marcas: Vero Claudio, Ouoio) y español (Pura López). Tiene su propia tienda en el centro de la ciudad.
Carl Hallerfelt Försäljnings AB (Carl & Marie-Louise Hallerfelt)	Carl Hallerfelt	Ynglingagatan 23	11347	Stock-holm	0046 8 32 70 28	0046 8 322809	carl.hallerfelt@telia.com	Agente de calzado que distribuye las siguientes marcas: Conte di York, Koil, Liverpool, Loake, Parisienne y Satrafford.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Catwalk Design Group AB	Anders Eriksson. an- ders.eriksson@ca twalkdesign.se Movil: 0705929201	Hantverkargatan 52	11231	Stockholm	0046 8 785 09 45	0046 8 651 94 32	www.catwalkdesign.se	Diseñadores de calzado que venden sus diseños a marcas como Catwalk, Manzoni y Seacat.
Clarks International	Bengt-Olov Kottorp. Beo.kottorp@telia.com	Arentunavägen 23	74340	Storvreta	0046 18 13 10 50	0046 18 36 66 10	www.clarkshoes.nu	Agente sueco que distribuye calzado de la marca Clarks en Suecia. Abierto a nuevas ofertas.
Didrik Ottosson Försäljnings AB	Didrik Ottosson. Movil: 0046 70 604 03 02	Ådalsvägen 36 B	87152	Härnösand	0046 611 227 92	0046 0611 227 35	didrik@swipnet.se	Agente comercial individual que representa las marcas: Docksta, Hästen y Unisa. Tiene su propia empresa Didrik Ottosson Försäljnings AB y simultáneamente trabaja para Docksta Sko AB.
Docksta Sko AB	Stefan Königsson	Kartongvägen 2. Box 43	87033	Docksta	0046 613-402 50	0046 613-404 92	http://www.dockstasko.se/	Empresa de agencia con 3 empleados que distribuye, entre otras marcas, su propia marca Docksta.
E. Richter agenter HB	Elisabeth Richter / 070 728 43 45	Per Sundbergs väg 13	183 63	Täby	08 756 82 84	08 756 78 80	richter.taby@telia.com	Agente comercial de calzado infantil

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Ecco Sverige AB	Kenneth Bernts-son	Kardavv 2. Box 525	43232	Varberg	0046 (0)340-867 00	0046 340-867 70	www.ecco.com	Mayorista en Suecia de la marca Ecco. Filial sueca de Ecco Sko A/S, compañía danesa multinacional. Distribuye el calzado que desde la central compran y solo organiza las compras de calzado que se hacen a fabricantes suecos. Ecco es desde hace años la marca más vendida en Suecia.
Embla of Sweden AB		Hamngatan 6	37435	Karls-hamn	0046 454 881 93	0046 454 100 18	www.embla.se	Fabrica de calzado muy cómodo y especial. Actúan además como mayoristas de otras marcas para la distribución de calzado muy cómodo, práctico y de diario, en ortopedias y tiendas de calzado especial.
Ericson & Saether AB	Alessandra Bör-jesson alessan-dra@ericsonsaether.se	Box 602	44117	Alingsås	0046 322 67 01 50	0322 67 01 60	www.ericsonsaether.com	Uno de los mas importantes mayoristas en Suecia que distribuye las siguientes marcas: Brands:Hush Puppies, Pippi Långstrump, Emil, Eskimo, Karlsson på taket, Wildflower, Wash & Go.
Esprit Sweden AB		Götgatan. 13	41105	Göteborg	031-3331800	031-241239		Distribuidor en Suecia de Esprit.
Eurostep Fegen		Duvvägen 4	310 62	Fegen	0346-611 31	0346-613 30		Distribuidor en Suecia de la marca Eurostep.
Falke AB, Ernst	Magnus Bengts-son mag-nus@falke.se	Väpnaregatan 9	25452	Helsing-borg	0046 42-20 14 20	0046 42-161775	www.falke.se	Empresa familiar de mayoristas de calzado desde 1947, empezó como una tienda de calzado en 1920 pero actualmente son mayoristas, y distribuyen las siguientes marcas: ACF Charles, Charlotte (Suecia) Disney (Suecia), Harry Potter (Suecia), Imizi, Mockasin (Suecia), Nice Walk, Schumacher (Suecia). También trabaja con calzado español.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Footwear products AB	Jan Alfredsson	Kungsgatan 3	432 40	Varberg	0340 - 859 00	0340 - 67 65 05	jan.alfredsson@seasid.se	Importan calzado de Asia, fundamentalmente China.
Fornari Scandinavia AB		Västmanagatan 14	11124	Stockholm	08-105191	08-105191	www.fornari.se	Distribuidor en Suecia de la marca Fornarina y Nose.
G. Kullman ab	Jonas Kullman. Jonas@kullman.se. Móvil: 073 663 55 24	Propellervägen 6A	18362	Täby	0046 8 446 11 94	0046 8 446 11 94	info@kullman.se	Agente comercial que distribuye las siguientes marcas: Fantasy Shoes (italiana), Never Cross (italiana), Ykx & Co (italiana), Olip, Air Step (italiana) y Joa.
Gulliver Barnskor Kläder & Skor AB	Stefan Svensson	Box 5956	700 05	Örebro	019 611 58 40	019 12 52 10	www.gulliver.se	Mayorista de calzado infantil. El diseño se hace en Göteborg y la producción en Italia y Portugal, pero debido al alza de precios buscan trabajar con empresas asiáticas.
Gunne Jander Skoagenturer		Apelvägen 30	70358	Örebro	0046 19 14 62 73	0046 19 611 50 02		Agente comercial de la marca: Hästen
House of Sand Sweden AB		Nord Mälarstrand 22	112 20	Stockholm	0865 37700	8 653 77 06		Distribuidor en Suecia de la marca Sand.
Hyssna Skor & Yrkeskläder		Älvsereds Postordervaruhuset	31063	Älvsered	0046 325 - 475 75	0046 325 - 315 40	www.hyssnaskor.se	Distribuidor de calzado, en su mayor parte sandalias, venta minorista y mayorista especialmente desde su página web y también atención por teléfono.
Inredet på Österlen	Katarina Hertzman-Ericson k.hertzmanericson@swipnet.se	Ljunglyckorna	27745	S:t Olof	0046 414-605 24		www.inredet-osterlen.se	Tienda familiar dedicada a la distribución de calzado y otros bienes de consumo. Mueven poca mercancía
Invito Shoe AB		Öregrundsgatan 3	11559	Stockholm	0046 8-545 812 60	0046 8-665 70 51	www.invito.se	Mayoristas en Suecia de las marcas Don Dona, Invito.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Inzone Trading AB	John Kihlbom. Movil: 70 769 13 11	Sappörsgatan 2	42676	Västra Frölunda	0046 31 769 09 13	004631 769 09 14	www.inzone.se	Empresa que se dedica a la agencia de productores españoles de calzado que desean vender sus productos en Suecia. Es una filial de Inzone Trading Ltd. dedicados a vender el calzado español en todo el mundo. Es posible contactar directamente con la central en España: Elx Parque Industrial C/ Galileo Galilei, 12 03320 Torrellano-Elche (Alicante) - Spain Phone: +34 965 683 835 Fax: +34 965 683 607 Email: inzone@inzone-trading.com www.inzone-trading.com Actualmente compran en China.
J.K Trade AB	Lars Johnson.	Box 173	43924	Onsala	0046 30029978	0046 300 29705	jk.trade@mail-box.swipnet.se	Empresa familiar de agencia comercial de calzado en Suecia que distribuye las siguientes marcas: Khrio-AI Fiere, Lodi y Valentina.
Jan Egil Ingier (Agente para el Sur de Suecia de JANITA OY)	Jan Egil Ingier. jani@swipnet.se	Stångeskogsvägen 9	45191	Uddeval-la	0046 522 854 64	0046 522 854 64	www.janita.fi	Agente comercial de botas para mujer que representa a JANITA OY (finlandesa) en el Sur de Suecia.
J-son Sko AB	Stefan Svensson / stefan@bullhead.nu	Box 1004	432 13	Varberg	0340 67 81 55	0340 67 92 25	www.j-son.com www.bullhead.un	Mayoristas de calzado infantil. No tratan con productores europeos por el momento.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Kennedy Sko Aps	Responsable para Suecia. Lennart Rogstam / 070 535 65 41 / rogstam@brevet.un	Molins v. 9	432 95	Varberg	0340 62 34 24	0340 62 34 24	www.kennedydysko.dk	Empresa de agencia comercial de calzado para niño con sede en Dinamarca (Responsable para Dinamarca: Kim Nielsson 0045 74 69 48 10) y que trabaja también en Suecia.
Klas Wässbring AB.	Klas Wässbring. klas@klaswassbring.se	Box 171	51224	Svenljunga	0046 (0)325-66 13 80	0046 325 61 17 24	www.klaswassbring.se	Productor, distribuidor y agente de zapatillas para el hogar. Distribuye la marca: Shepherd. Volumen de negocio 4410,6 (th EUR) para el 2002 y número de empleados: 7. Están abiertos a productores de zapatillas para el hogar preferiblemente de lana de oveja.
Kristersson Trading AB	Jan Kristersson	Svartlösa-vägen 244	12552	Älvsjö	0046 70 267 17 01		www.kristersson.se	Agente distribuidor de calzado. Importa principalmente de Brasil y no trata todavía con ningún productor europeo.
Lanson International AB		Härdgatan 3 B	43231	Varberg	0340-17100	0340-17107		Distribuidor en Suecia de las marcas Acer, Avenue, Arenne y Westport.
LECTICA INTERNATIONAL AB	Bertil Haglund	Nystaden Företagscentrum	95261	Kalix	0046 8 7919100, 0046 923 162 66	0046 923 162 62	www.lecticaint.se	Agente comercial de calzado que distribuye las marcas: Keds, Kamik, Barker y Esperry.
Legero Schuhfabrik GmbH							www.legero.at	Distribuidor de Legero y Superfit en Suecia. No se ha encontrado una dirección en Suecia.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Leif Carlsson (Agente para el Norte de Suecia de JANITA OY)	Leif Carlsson	Murarvägen 5	89177	Järved	0046 660 370953	0046 660 584 06	www.janita.fi	Agente comercial de botas para mujer que representa a JANITA OY (finlandesa) en el Norte de Suecia.
Lindström & Nilsson, Ind. AB	Stellan Jonsson. Móvil: 0046 70 562 91 70. sko.stellan@telia.com	Sölve Lindström. Box 6	36030	Lammhult	0046 472 26 12 60	0046 472 26 10 10	www.lindstrom-nilsson.se	Agentes comerciales de botas de plástico, calzado de seguridad y calzado de ciudad hombre y mujer. Para su principal actividad, botas de plástico y calzado de seguridad tienen infraestructura propia en Yugoslavia y Serbia y referente al calzado informal es una actividad que actualmente están ampliando y están muy abiertos a la oferta española. Stellan Jonsson es además el representante en Suecia de Mantereen Kenkätehdas OY (www.mantere-shoe.fi), productor finlandés de calzado que distribuye su marca y comparte su red de distribución, marcas: Broadway, Desirée, Umbertoy Orto.
Leif Sandell AB	Leif Sandell. Móvil 0046 705 27 80 59	Dikarängen 5	59150	Motala	0046 141 21 23 27	0046 141 21 23 27	l.sandell.ab@telia.com	Agente comercial de calzado informal para señora, caballero y niño. Empresa unipersonal. Abierto a la oferta española.
Lini Agenturer	Vanessa Leporati Wahlund. lini.agenturer@telia.com	Årstaängsvägen. 13	117 60	Stockholm	0046 8-744 32 20	0046 8- 744 32 20	www.toscablu.it	Agente comercial en Suecia de ropa y calzado de la marca Tosca Blu (italiana), pero abierto a nuevas ofertas.
Lira Trading AB	Magnus Petersson. magnus@liratrading.se	Kardanvägen 2	43232	Varberg	0046 340 164 30	0046 340 871 22	lira@algont.se	Agente y distribuidor de todo tipo de calzado que distribuye las siguientes marcas: Studebaker, Antonio Marco, Junior League, Shark, Benetti, Liranelli, Soft Dreams y Arctic.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
LT Skor AB	Nils Ohlsson. nils.ohlsson@ltskor.se	Box 47	28921	Knislinge	0046 44 604 35	0046 44 608 73	www.ltskor.se	Agente y mayorista que además dispone de 15 tiendas en Suecia. Actualmente agencia las siguientes marcas: Stazione, Gallery, Zoxx, Lady Tina y Peperoni. Abierto a la oferta extranjera
Marc O'Polo Försäljning AB		Årstaängsvägen 1 A. Box 47097	100 74	Stockholm	08-556 315 00	08-556 315 01		Distribuidores en Suecia de la marca Marc O'Polo.
Mona & Bo Nihlén Skoagenturer	Bo Nihlén. bo@nihlen.se Móvil: 0046 705-93 92 32	Styrmansgatan 49	11460	Stockholm	0046 417 138 20 (Tomelilla) 0046 8-643 42 92 (Stockholm)	0046 8-643 43 92	www.nihlen.se	Agente comercial que distribuye las siguientes marcas: Sandro Mori/Torretti, Lancio, Linea Effe, Lilian y Vingi Shoes.
New Collection		Montörögatan 9	72335	Västerås	0046 21 13 08 00	0046 21 13 08 00	stefan.thunholm@swipnet.se	Agente comercial de calzado.
Nierenburg AB, L & P	Peter Nierenburg. peter@nierenburg.se	Box 5030	10241	Stockholm	0046 8 545 67 530	0046 8 545 67 545	info@nierenburg.se	Agente comercial que se centra en el mercado asiático por ser éste más competitivo en precios y distribuye las siguientes marcas: Bulldozer, Graninge, ACO, Cellini, Cracker, Ilves (ilves), Navigator, Donna Girl, Black, Spot, Bonnie & Clyde, Gordon Jack, Vainer, Nalle Puh y Marco Bossi.
Nya Wiskania Sko AB	Gunder Bengtsson	Box 1249	50112	Borås	0046 33 12 77 60	0046 33 10 03 95		Agente comercial de calzado de todas clases.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
O P Johanssons Skoaffär	Olle Johanssons. info@opskor.se	Ö. Storgatan 41	29131	Kristianstad	0046 44 - 21 11 30		www.opskor.se	Tienda de calzado desde 1980 que empezó como una fabrica familiar de calzado en 1901. Actualmente fabrican tradicionalmente un pequeño número de zapatos y distribuyen otras marcas. Su calzado se caracteriza por ser de alta calidad y cómodo.
Outrigger AB (Pomarfin oy)	Dyck Pettersson. dyck.pettersson@outrigger.se Movil 0705626100	Bälggatan 2. Box 1093	43214	Varberg	0046 340 6110 77 0046 340 67 62 89 Esto- colmo 0046 8 74 30 201	0046 340 61 10 88	www.pomarfin.com	Agente comercial que distribuye las marcas: Camel Active, Pomarfin, Portside, N.O.D.
PERTTI PALMROTH HAMKEN OY	Representante en Suecia de (PERTTI PALMROTH HAMKEN OY) Marjut Adalberth. marjut.adalberth@telia.com Movil: 0046 73 571 0275		FIN-33101	Tampere	0046 8 679 7817	0035 8 2525222	www.palmroth.com	Fabrica de calzado finlandesa que fabrica con marca Palmroth, su agente en Suecia, en principio, solo distribuye esta marca, pero esta abierto a recibir nueva información.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
PL TRADING AB	Per Larsson. Móvil: 0046 70 537 02 62	Kungsängsvägen 25	75323	Uppsala	0046 18 102399			Agente comercial que distribuye las marcas: Lloyd y Romani. Actualmente trabaja con empresas españolas. Abierto a la oferta española.
PROMECTA FOOTWEAR	Asa Parling. asa.promecta@teli a.com	Östermalmstorg 5	11442	Stockholm	0046 8 663 19 88	0046 8 661 11 90	promecta@teli a.com	Agente comercial en Suecia que representa las marcas: Del Mondo Y Marina Riva.
Qvartett Sko AB	Martin Johansson 0709687784. martin@qvartett.se	Birger Svenssons Väg 32	43240	Varberg	0046 340 160 00	0046 340 160 09	www.qvartett.se	Agente comercial y mayorista de las siguientes marcas: Bratz, Bob the Builder, Pokemon, Betty Spagetti, Yu-Gi-Uh, Hamtaro, Elefanten, Corsa, Q-Collection Relax y Camilla. Compra también en China.
Reebok Scandinavia AB		Kungsparksvägen 80	43439	Kungsbacka	0300-73680	0300-73682	www.reebok.se	Mayorista que distribuye las marcas Reebok y Rockport.
Richter Agenturer HB, E.	Elisabeth	Per Sundbergs väg 13	18363	Täby	0046 8 756 82 84	0046 8 756 78 80	richter.taby@tel ia.com	Agente comercial que distribuye calzado de todas clases.
Rohde Sko Sverige AB		S. Hamnvägen 4	43244	Varberg	0340-679260	0340-10212	www.rohde-sko.se	Agente comercial de Rohde y Daniel Hechter en Suecia.
Ross A.J. S.H.O.E.S	Móvil: 706202995	Lövendals Galej 12	43994	Onsala	0046 30062970	0046 30062970		Agente comercial que distribuye calzado italiano.
Sabine Desing & Agenturer		Porjusvägen 15	11543	Stockholm	0046 8 666 04 64	0046 8 666 04 65	www.ross-shoes.net , www.frenzi.net	Agente comercial que distribuye las marcas: Frenzi y Ross.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Scandex International	Stefan Törsleff. Móvil: 0046 70 248 67 74	Bryggarebergsväg 13	18247	Enebyberg	0046 8 758 98 42	0046 8 758 98 42	scan-dex@telia.com	Agente comercial que distribuye las siguientes marcas: Browning, Carraro-Giusti, Consuelo, Dexclassic y Dexter. Distribuyen zapatos de alta calidad y nivel de precios medio-alto. Abiertos a la oferta española.
Scandinavian Footwear AB	Lena Axelsson. lena.axelsson@scandfoot.se	Bäckg 36. Box 223	43244	Varberg	0046 340-800 55	0046 340-137 07	http://www.bjornborg.net/	Agente comercial que distribuye las marcas: Björn Borg Footwear y Don Donna. Actualmente también importan calzado de Portugal. Volumen de negocio para el año 2002, 3675,7 (th EUR) y 8 empleados.
Seaside Trading AB	Sven Vjonerkander. sven.vjonerkander@seasidetradings.se	Wadmansgatan 10. Box 143 94	40020	Göteborg	0046 31 81 76 90	0046 31 81 76 92		Agente comercial, trabaja con calzado de playa, piscina y deporte.
Selected Brands AB	Henrik Hobik	Östra hamngatan 52	41107	Göteborg	0046 (0)31-743 28 00	0046 31-701 71 01	www.selected-brands.com	Agente distribuidor en el mercado nórdico de marcas de renombre internacional.
Silkroad Trading	Kui-lih Jennie Wang kui-lih-wang@yahoo.com	Björkvägen 19	19144	Sollentuna	0046 739680810		silkroad@cox.net	Mayorista / Agente.
Simo Barnskor	Eddie Horbath	Mörbydalen 11	182 52	Danderyd	08 622 54 32	031 706 02 30	www.simobarnskor.com	Mayorista. Trabajan con productores de las Repúblicas Checa, Eslovaca y Portugal de calzado infantil, botas de goma y calzado ortopédico
Sko Team AB	Katarina Eriksson / katarina.eriksson@skoteam.se	Box 343	70146	Örebro	0046 19 20 92 00	0046 19 20 92 20	www.skoteam.se	Uno de los mas grandes mayoristas en Suecia. Distribuyen principalmente calzado informal de señora, caballero y niño.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Skomagazinet Euroimport ab	Phillip Lotsinia. Movil 070 33 46 098	Ystadsvägen 9	21430	Malmö	0046 40 92 32 82	0046 40 672 63 09	www.skomagazinet.com	Agente comercial que distribuye las siguientes marcas: Torsi, Calzapedic Drucker, Light Step, Propét, Gri Sport. Editan la famosa revista mensual sobre calzado, Sko Magazinet.
Skonaren AB		Bálggatan 2. Box 1093	43213	Varberg	0046 340 80 860	0046 340 61 10 88	www.skonaren.se	Mayoristas que distribuye las siguientes marcas: Gabor, Playboy Shoes y Bagheera.
Sol Trade	Torbjörn Sohlberg. Móvil: 0046 708483916	Manillagatan 10	70212	Örebro	0046 19 10 73 24	0046 19 10 09 75	sol.trade@euromail.se	Agente comercial que trabaja con compañías españolas y distribuye en Suecia las siguientes marcas: Menta, Molt's, Online Shoes, X-ti. Abierto a la oferta española.
SPANSKA SKOIMPORTEN AB	Christer Walstin. Móvil: 0046 70-663 26 86	Box 17	24521	Staffanstorps	0046 46 25 74 25	0046 46 25 74 25	spasko@teliacom	Agente comercial que solo distribuye calzado español en Suecia. Marcas que distribuye: Snipe y Nafy. Trabaja con empresas de Costa de Levante y centro de España y esta muy abierto a oferta española sobre todo de estas zonas.
SSL Healthcare Sverige AB		Solna Torg 3. Box 1326	17126	Solna	0046 8 735 33 00	0046 8 735 33 55	www.scholl-footwear.com	Agente comercial con las siguientes marcas: Scholl y Gelactiv.
Stockholm Design Group	Peter Wårdman 0340-85925	S. Vallgatan 12	43243	Varberg	0340-85910	0340-85915	www.sthlmdg.se	Distribuidor de su propia marca Sthlm DG
Stockholm Desing Group	peter@sthlmdg.se	Box 1326	43225	Varberg	0046 340 859 25	0046 340 859 15		Agente comercial que distribuye las marcas: Geox y su propia marca: SthlmDG
Strömberg Consulting AB		Vicktor Rydbergsgatan 33	41257	Göteborg	0046 31 208050	0046 31 708 77 50		Agente comercial que distribuye las siguientes marcas: Gant footwear, Blay y Sole.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Svexico AB	Maria Grinde. maria.grinde@svexico.se	Staffans v 7. Box 7053	19278	Sollentuna	0046 8-626 27 00	0046 8-754 42 11	www.svexico.se	Mayorista de calzado. Distribuye calzado de todas clases con un volumen de negocio para el año 2002 de 9467,8 (th EUR) y 22 empleados. Distribuyen entre otras las siguientes marcas: Senator, Blue Way, Chic, Network, Kompis, Dexter, Ceasarina, Cheaney, Bay Shoes, Wetwork.
Syd-Sko AB		Bergvägen 12A	18246	Enebyberg	0046 8 768 40 01			Agente comercial que distribuye las siguientes marcas: Alfred Sarget, Cherry Boutique, Draper, Monte Mario y Subret. Trabaja principalmente con compañías italianas.
Tamaris Sverige		Styrbjörnsvägen 1	12651	Hägersten	0046 8 18 00 11	0046 8 18 00 17	tamaris@telia.com	Agente comercial que distribuye las siguientes marcas: Fun & Co, Gino Ventori y Tamaris. Actualmente son agentes en exclusiva para estas marcas.
Tamaris Sverige/ P.O. Skor		Styrbjörnsvägen 1	126 51	Hägersten	08-18 00 11			Distribuidor en Suecia de las marcas Tamaris, Gino Ventori y Fun & Co.
TBL Agentur, AB		Norrlands-gatan 13	11143	Stockholm	Mobil: 073-3129941		www.timberland.com	Agente comercial de la marca Timberland. Posee cuatro tiendas en Suecia con ese nombre: Timberland.
Ten Points AB	Bö Andersson	Stockholmsv 28. Box 74	76143	Norrtälje	0046 176-155 59	0046 176-107 97	www.tenpoints.se	Mayorista. Tienen su propia red de distribución minorista en Suecia y distribuyen entre otras su propia marca: Ten Points. Calzado de alto diseño, calidad media y nivel de precio medio-alto y Volumen de negocio para el 2002, 10024,7 (th EUR)

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
TH-Agency	Carl-Henrik Idoff. Móvil: 0046 70 877 99 23 c-h.idoff@comhem.se	Birger Jarls-gatan 26. Box 60301	21608	Limhamn	Móvil: 0046 70 877 99 23	0046 40 15 05 87	www.th-footwear.se	Agente comercial que distribuye las siguientes marcas: Tommy, Hilfiger, Footwear Peter Kaiser, Ladyshoes y Nome
Theorema Scandinavia AB	Lars Nilsson 0708443670	Box 28	28064	Glimåkra	0046 44 436 70	0046 44 436 80	info@theorema.se	Agente comercial que distribuye las siguientes marcas: DiDi, Primo Piano, DT New York y Venezia. Compran calzado en Asia.
Topman juneko ab	Lars Johansson. lars@topman.un Móvil: 703158411	Oxtorgsgatan 20 C. Box 268	55114	Jönköping	0046 36 16 68 37	0046 36 16 68 97	lars@topman.un	Agente comercial que distribuye la siguientes marcas: TopMan, Gallus, M. John, Ajavat, Ara, Jenny.
Totes Scandinavia		Årstaängsvägen 13	11760	Stockholm	0046 8 19 02 03		http://www.totes.se/	Agente comercial de paraguas y otros complementos que distribuye también zapatillas para el hogar de la marca Isotoner (alemana), en principio, son agentes en exclusiva para esta compañía.
Trendmark ab	Lasse Molse. lasse.molse@trendmark.se Móvil:0046 705758855				0046 31 91 45 00		www.trendmark.se	Agente comercial con las siguientes marcas: Sebago/Docksides, Allen Edmonds, Red Wing.
Tribon AB	Claes Bodén	Västra Hasselbacken 3	56138	Huskvarna	0046 36 14 13 91	0046 36 14 41 42	tribon@swipnet.se	Agente comercial que distribuye la marca Aerosoles.
Trollskor	Lena / 070 584 98 86	Nybrogatan 28	114 39	Stockholm	08-660 52 62		www.trollskor.com	Mayorista de calzado infantil. Tallas 16-42. Dispone de la mayor tienda on-line para calzado infantil de Suecia.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil y email si disponible)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Vagabond	Marie Nilsson. Teléfono directo: 0046 340 86600	Härdgatan 7	43219	Varberg	0046 340 86 600	0046 340 86625	www.vagabond.net	Mayorista que subcontrata la producción de su propia marca Vagabond, una de las marcas más vendidas en toda Escandinavia. Dispone de algunas tiendas propias y además sus zapatos se venden en cadenas de tiendas en todo el mundo.
Vanbestco Scandinavia AB	Eliza Törnkvist. et@vanbestco.se	Kjellbergsgatan 8	41132	Göteborg	0046 31 81 70 90	0046 31 20 78 89	www.vanbestco.se	Agente comercial.
VIRMAR EXPORT AB	Claes Soderberg. claes@virmar.se	Box 14045	10440	Stockholm	0046 8 660 00 92	0046 8 663 81 69	info@virmar.se	Agente comercial abierto a la oferta española.
Wendel/Caprice		Snickargatan 4	52430	Herrljunga	Móvil: 0046 70 585 26 75	0046 513 12675	jan.holmsten@telia.com	Agente comercial que distribuye las siguientes marcas: Caprice, Marco Tozzi, Sally O'Hara.
Y Berger & Co AB	Ulrik Bergvall. Teléfono directo: 0046 31 891357 ub@berger.se	Ingela Gathenhielms g 3. Box 2025	42130	Västra Frölunda	0046 31-49 09 40	0046 31-45 64 40	www.yberger.com	Empresa mayorista fundada en 1959 que contó con un volumen de negocio de 27846,5 (th EUR) en el 2002 y una plantilla de 34 empleados. Distribuye, además de calzado, gran cantidad de productos de bienes de consumo. Trabaja con calzado español, sobre todo de la zona de Alicante por ofrecer mejor relación calidad/precio.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

6.2 DISTRIBUIDORES DE CALZADO DEPORTIVO, BOTAS DE MONTAÑA, CAZA Y PESCA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tño directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	CP	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	WEB	COMENTARIOS
Bazar Gruppen	Sandro / 0708150850 / sandro@bazar.se	Svinesunds Handelsområde	452 93	Strömstad	0526-62990	0526-40149	www.bazar.se	Una tienda de 2000 m2. Normalmente compra a agentes, no a productores directamente. Principalmente calzado deportivo.
Berras Sportfiske AB	Paul Magnusson	Valhallav.46	114 22	Stockholm	08-158470	08-159630	www.berras.se	La mayor tienda especializada en productos de pesca localizada en Estocolmo. Dispone de tienda online.
Bios AB	Per Westerland / pw@bios.se	V INDUSTRIGATAN 10	782 23	MALUNG	0280-441-00	280-441-25	www.bios.se	Agente. Trabaja con Lacross (pesca) Y Rossignol (montaña) en el mercado sueco.
Blixt Sportfiske och fritid Umeå		Kungsgatan 94		Umeå	0660 18222		www.blixtsport.se	Tienda de artículos de pesca y botas de goma. Dispone de venta por correo
Bootskompaniet i Sverige	Johan Brettell / johan@bootskompaniet.se	Box 4	297 02	Everöd	044-23 86 16	044-238797	www.bootskompaniet.se	Distribuidor de las marcas de calzado: Victor Workbrutes, Primeboots, RM Williams
Capricorn	Lars Stred / lars@capricorn.se	Bomsarvet 86	781 95	Borlänge.	0243-232370		www.capricorn.se	Tienda de botas de agua y artículos de pesca. Dispone de tienda online.
CELA Sportfiske	Celas	Tessins v. 6	217 58	Malmö	040 91 61 03	040 91 61 03	www.celasportfiske.nu	Tienda de artículos de pesca y botas de goma.
Crilles Flugfiske	Krister	Ådalsvägen 11	873 30	Bollsta-bruk	0612-20752	0612-20752	www.crillesflugfiske.se	Tienda de artículos de pesca y botas de goma. Dispone de tienda online.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	CP	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	WEB	COMENTARIOS
Femmans Sport	Torbjörn Källström / tobbe@teamsportia.se	Postgatan 26-32	41106	Göteborg	031-15 55 18		www.femmanssport.se	Tienda de artículos de pesca y montaña. <i>Marcas de calzado:</i> Haglofs, Garmont, Coleman, Meindl, Merrel, Salomon, Timberland, Storel.
Finn Stövel AB	Jarmo Karvinen, jarmo.karvinen@nokianfootwear.fi	Kanalvägen 10 C	194 61	Upplands Väsby	08 55540970	08 59071781	www.nokianfootwear.fi	Productor de botas de plástico. Filial empresa finlandesa. Interesados en iniciar producción en España
FiskeShopen - All Fly Mörrum	Lars Terkildsen	Stataonsvägen 38	375 30	Mörrum	0454 50710	0454-507 03	www.fiskeshopen.com	Una tienda especializada en productos de pesca localizada en Mörrum. Dispone de tienda on-line.
Fladen Fishing AB		Honungsgatan 5	432 95	Varberg	034 06 200 05	034 0620011	www.fladenfishing.se	Distribuidor de productos de pesca a tiendas
Fliesbergs sport & fritid AB	Stefan Häggmark / 08 411 83 83	E18	197 40	Bro	08-58246375	08-58247180	www.fliesbergs.se	Cadena de tiendas localizadas en Bro, Estocolmo, Mora, Sälen e Idre. <i>Marcas de calzado:</i> New Balance, Nike, Haglöfs, Meindl, Lundhags, Nokian y Viking
Fly Dressing AB	Nicklaus Bauer 0706517599	Fanergatan18	566 33	Habo	036 460 95	036 460 33	www.flydressing.se	Agente de la marca "Vision" en el mercado sueco
Fourfield Scandinavia AB		Regeringsgatan 38	11156	Stockholm	08-7629300	08-243560	www.fourfield.se	Cadena de tiendas artículos deportivos.
Fritid&Vildmarksliv i Norr AB	Seved Wiklund	Höjdvägen 3	944 72	Piteå	0911-342 03	0911-342 05	www.fritidvildmarksliv.se	Una tienda. Dispone de tienda on-line. Mayor distribuidor en el norte de Suecia de productos de pesca

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	CP	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	WEB	COMENTARIOS
Gavle Fiske-redskap		Box 91 / N. Skeppsbron 1	801 02	Gävle	026 510500	026 180960	www.gavlefiskredskap.se	Tienda de pesca.
Intersport Sverige AB	Tony Björk / 0704313662 / tony.bjork@intersport.se				036-36 36 00	036-36 70 70	www.intersport.se	Cadena de tiendas de artículos deportivos; 140 establecimientos en Suecia. La producción de calzado deportivo se lleva a cabo en China, Camboya, Vietnam etc.
Jakt & Fritid AB		Nöbbelevsbyväg 6	29191	Kristianstad	044-23 60 01			Distribuidor de botas de goma.
Jkflugfiske AB	Jonas Karlsson	Hospitalsgatan 9	645 30	Strängnäs	0152-13355	0152-21299	www.jkflugfiske.com	Tienda de artículos de pesca y montaña. Dispone de tienda on-line
Kängspecialisten AB	Marcus Danielsson / marcus@kangspecialisten.nu	Luntmakargatan 50	112 00	Stockholm	08 - 15 00 01	08 15 00 02	www.kangspecialisten.nu	Una tienda especializada en botas de trekking localizada en Estocolmo. Dispone de tienda on-line. <i>Marcas de calzado:</i> Bestard, Crispi, Garmont, Haglöfs, Lundhags, Meindl, Nokian, Sorel, Teva, Tillbehör, Viking.
KG Jonsson Sport & Fritid		Huvudstagan 12	171 58	Solna	08-82 20 30	08-83 33 94	www.kgjonssonsport.se	Tienda de calzado de montaña en Solna. <i>Marcas de calzado:</i> Meindl, Garmont, Skarpa, etc.
Kingfisher of Sweden AB		Flygplansgatan 8 (Box 21016)	20 021	Malmö	040-180055	040-185250	www.kingfisherab.org	Contacto facilitado por empresa española

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	CP	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	WEB	COMENTARIOS
Länna Sport		Gamla Nynäsvägen 566	142 51	Skogås	08-771 19 33	08-771 90 19	www.lannasport.se	Tienda de 3.900 m2. <i>Marcas de calzado:</i> Adidas, Asics, Birkens-tock, Colombia, Icebug, Lundhags, Meindl, Merrel, Newbalance, Nike, Nokianfootwear, Puma, Reebok, Rockport, Saucony, Salomon, Tre-torn, Timberland, Tecnica, Umbro, Viking. Trabajan mayoritariamente con agentes, no con productores
MÅ Fiske & Fritid AB	Per / pg@mafiske.se	Björkgatan 4	753 28	Uppsala	018-10 26 50	018-10 26 90	www.mafiske.se	Tienda de artículos de pesca. Dispone de tienda on-line.
MMPD Sweden AB	Mikel	Norra Allégatan 5	413 01	GÖTEBORG	031-138520	031-134210	www.mmpd.com	Tienda de artículos de pesca. Dispone de tienda on-line.
Naturkompaniet AB	Jonny Norberg / 033 20 42 96 / jonny.norberg@naturkompaniet.se	Albanoliden 3-5	506 30	Borås	033-20 42 30	033-20 42 39	www.naturkompaniet.se	Cadena de tiendas de artículos de montaña y pesca localizadas en: Borlänge, Borås, Gävle, Göteborg, Helsingborg, Jönköping, Karlstad, Linköping, Luleå, Lund, Malmö, Stockholm, Uppsala, Västerås, Örebro, Örnköldsvik y Östersund. <i>Marcas de calzado:</i> 1. Botas y zapatos (Meindl, Garmont, Salomon, Lundhags), 2. Sandalias (Teva)
NK Sport	Fredrik Lindgren 08 50572004	NK 174	111 17	Stockholm	08 7628392	08 243560	www.nk.se	Grandes almacenes localizados en Estocolmo y Göteborg

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	CP	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	WEB	COMENTARIOS
Normark Scandinavia AB	Rolf Baum / 705 14 20 10 / rolf@normark.se	Box 74	782 22	Malung	0280-125 65	0280-71400	www.normark.se	Agente. Abierto a la oferta española
Playground Sverige	Johan	Adolf Fredriks Kyrkog. 15	111 37	Stockholm	08-22 15 15		www.playground-stores.com	Tienda de artículos deportivos localizada en Estocolmo
Renajs Scandinavia AB	Jan Andersson	Getängsv 38	504 68	Borås	033-13 66 44	033-12 41 16	www.renajs.se	Distribuidor, cadena de tiendas y venta por catálogo
Sko Team AB	Katarina Eriksson / katari- na.eriksson@s koteam.se	Box 343	701 46	Örebro	019 20 92 00	019 20 92 20	www.skoteam.se	Uno de los mayoristas más importantes de escandinavia. Distribuye, además de otro tipo de calzado, calzado deportivo y de montaña.
Snäjk AB	Tomas	Östra vägen 8	462 32	Vänersborg	521220490	521220497	www.snajk.se	Tienda de artículos de montaña y pesca.
Solvkroken	Olle Svahn 070-376 33 56	Hälsingeg. 51	820 10	Arbrå	0278-405 55	0278-353 60		Distribuidor de botas de goma.
Sportfiskeboden AB		Hamnvägen 1B	183 57	Täby	08 756 60 88		www.sportfiskeboden.com	Tienda de calzado de montaña y pesca. Dispone de tienda on-line.
Sportfiskecenter	Åke	Ölandsgatan 8	392 31	Kalmar	0480-222 40		www.sportfiskecenter.se	Tienda de calzado de montaña y pesca. Dispone de tienda on-line.
Sporthaus Moxter AB	Åke Eriksson	Bangårdsgatan 2	831 34	Östersund	063 55 66 66	063 55 66 69	www.sporthaus.se	Agente de Meindl en el mercado sueco.
Sportkompaniet Tip Top AB		Kungsgatan 68	111 22	Stockholm	08212640/50	08-14 97 58	www.sportkomp.se	Tienda localizada en Estocolmo de artículos de montaña y pesca.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	CP	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	WEB	COMENTARIOS
Sportmarket AB	Johan Engstrand / johan.engstrand@sportmarket.nu	Box 807	169 28	Solna	08 470 28 00	08 470 28 01	www.sportmarket.nu	Agente distribuidor de las marcas de calzado: Garmont y Columbia
Sportringen AB		Fabriksgatan 3	83145	Östersund	063-577500 020-51 01 01	063-577510	www.sportringen.se	Cadena de tiendas de artículos de deporte.
Sports Connection Aps.	Mette Ingvartsen 070-548 42 53	Kolonig. 15	571 35	Nässjö	0380-125 55	0380-125 55	www.sportsconnection.dk	Agentes de calzado deportivo en Suecia.
Stadium	Bo Eklof / 011243067 / bo.eklof@stadium.se	Norra Promenaden 63	602 38	Norrköping	011 24 30 00	011 23 90 40	www.stadium.se	Cadena de tiendas de artículos deportivos; 80 establecimientos en Suecia
Sundbybergs Sportfiske AB	Christian Lager	Torget 3	172 67	Sundbyberg	08 28 96 23	08 28 96 25	www.sundbybergssportfiske.se	Tienda de artículos de pesca. Dispone de tienda on-line.
Svensen Sport Sweden	Cristina Kied / ck@svensensport.com	WADMANNS LINJE 8	561 35	Huskvarna	0361 310 90	(0)36134090	http://www.svensensport.com	Agente de la marca "Scierra" en el mercado sueco
Team Sportia AB	Rickard Jägrud / rj@teamsportia.se	Mölnlycke Fabriker 13	435 35	Mölnlycke	031 3551000	031 3551001	www.teamsporia.se	Cadena de tiendas de artículos deportivos; 105 establecimientos en Suecia, que representan a día de hoy una cuota de mercado del 16%.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	CP	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	WEB	COMENTARIOS
Torsbo Handels AB		Torsbo	520 10	Gällstad	0321-74040	0321-74097	www.torsbohandels.com	Una tienda. Dispone de tienda online. Pertenece al grupo de compra de origen danés "Jaguargruppen" www.jaguargruppen.com . <i>Miembros:</i> "Kjells Vapen AB" www.kjellsvapen.se "Vapencentrum AB", www.vapencentrum.com "Walter Borg AB", www.walterborg.se "Svante Nilssons Vapen AB"
Tretorn Sweden AB		Box 931	251 09	Helsingborg	042 19 71 00	042 19 71 20	www.tretorn.com	Productor de botas de plástico sueco
Utebutiken AB	Pelle Unosson / utebutiken@swipnet.se	Storgatan 38	903 26	Umeå	090-120 220	090-120 220	www.utebutiken.se	Cadena de tiendas de artículos deportivos y de montaña (calzado de montaña, caza y pesca); 3 establecimientos, localizados en Umeå y Tärnaby. Marcas de calzado: Garment, Formthotics etc. Abierto a nuevas ofertas.
Värnamo Vapen & Sport AB	070-461 64 14	Hantverkarreg. 21 (Box 614)	331 26	Värnamo	0370-16414	0370-466 52		Distribuidor detallista de botas de goma para pesca.
Viking Footwear AB	Mats Bengtsson / mats.bengtsson@viking.fottoy.com	Företagsvägen 2	435 33	Mölnlycke	031 98 50 90	031 98 50 91	www.vikingfotoy.no	Empresa con sede en Noruega. Contacto: Pegre Moland 0047 22 07 24 29 (directo) con 00 al final teléfono general. Especializado en calzado de montaña y pesca.
Wildmarkshopen i Luleå AB	Abbe	Delfingatan 2	973 31	Luleå	0920-100 52	0920-100 77	www.wildmarkshopen.com	Tienda de equipamiento para pesca. Dispone de venta por correo.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

							pen.se	
--	--	--	--	--	--	--	--------	--

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	CP	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	WEB	COMENTARIOS
Willes Sportaffär	Gerch Wilhelmsson	Östra Stamsjövägen 3	443 92	Lerum	0302-132 45	0302-171 44	www.willessport.nu	Tienda localizada en Lerum de equipamiento de montaña. <i>Marcas de calzado:</i> Meindl y Lundhags
Willys Sportfiske AB	Leif Eriksson	Långmårtensgatan 2	722 26	Västerås	021-14 44 14	021-14 26 47	www.willysportfiske.se	Tienda de equipamiento para pesca. Dispone de tienda on-line.
Wittlock Sportfiske AB		Tyghusgatan 2	302 32	Halmstad	035-21 21 91	035-21 34 73	www.wittlock.se	Tienda de equipamiento para pesca. Dispone de venta por correo

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

6.3 MAYORISTAS Y AGENTES DE CALZADO DE SEGURIDAD Y PARA EL TRABAJO

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Andersson AB C J	Erik Andersson	Industriv 10	33010	Bredaryd	0370-808 00	0370-809 80	info@cja.un	Empresa mayorista de calzado entre otros muchos productos de bienes de consumo, fundada en 1902. Volumen de negocio 8269,2 (th EUR) para el año 2002 y 18 empleados. Interesado principalmente en calzado de seguridad.
Arbesko AB	Peter Geisler; peter.geisler@arbesko.se		70226	Örebro	019-30 66 00	019-30 66 50	www.arbesko.se	También producen botas de seguridad, tienen 2 fábricas en Suecia (AB Norrvikens Skofabrik y AGE Skofabriks AB, jefe de compras: Göran Karlsson, goran.karlsson@agesko.se).
Båstad-Gruppen AB	Dan Nilsson; dan.nilsson@bastadgruppen.se	Box 1094	26991	Båstad	0431-732 00	0431-730 95	www.bastadgruppen.se	
Berendsen Safety AB	Ulf Fredriksson	Importg 23-33	42246	Hisings Backa	031-742 16 00	031-7421625	www.berendse nsafety.se	
Blåkläder AB	Tommy Hultqvist	Prästgårdet 3	51223	Svenljunga	0325 661900	0325 661919	www.blaklader.se	
C2 Vertical Safety AB	Mattias Johansson, mattias.johansson@c2safety.com	Salag 23	75330	Uppsala	018-67 79 90	018-14 01 90	www.c2safety.com	
Ejendals AB	Torbjörn Johnsson; torbjorn.johnsson@ejendals.se; tel:+46 (0)247-360 93	Box 7	79321	Leksand	0247-360 00	0247-360 10	www.ejendals.se	Mayor distribuidor sueco de calzado y guantes para trabajadores especializados.
ESD-Center AB	Lars Stenmark	Ringugnsg 8	21616	Limhamn	040-36 32 40	040-15 16 83	www.esd-center.se	Calzado anti-estático

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Husqvarna AB	Jens Folkesson, jens.folkesson@husqvarna.se, móvil:+46 7093347314		5618 2	Husqvarna	036-14 65 00	036-14 60 20	http://www.husqvarna.se/	Sólo están interesados en botas con protección anti-sierra.
Jobi Footright AB	Joakim Ekholm	Profyrg 2	2546 8	Helsingborg	042-220060	042-220767	http://www.jobi.se/	
Karl Å Krondlund AB	Bo Högström, bosse@kronlund.se	Gräsdalg 11	6534 3	Karlstad	054- 556630	054-556644	www.kronlund.se	
Lindström & Nilsson, Ind. AB	Stellan Jonsson. Móvil: 0046 70 562 91 70. sko.stellan@telia.com	Sölve Lindström. Box 6	3603 0	Lammhult	0046 472 26 12 60	0046 472 26 10 10	www.lindstrom-nilsson.se	Agentes comerciales de botas de plástico, calzado de seguridad y calzado de ciudad hombre y mujer. Para su principal actividad, botas de plástico y calzado de seguridad tienen infraestructura propia en Yugoslavia y Serbia y referente al calzado informal es una actividad que actualmente están ampliando y están muy abiertos a la oferta española. Stellan Jonsson es además el representante en Suecia de Mantereen Kenkätehdas OY (www.mantere-shoe.fi), productor finlandés de calzado que distribuye su marca y comparte su red de distribución, marcas: Broadway, Desirée, Umbertoy Orto.
Lexsar Trading	Krister Lindqvist	Ullsättersv. 2B	8243 4	Hudiksvall	0650 165 65	0650 107 05	www.lexsar.se	

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

Procurator AB	Tommy Johansson; tommy.johansson@p rocurator.se	Kantyxeg 29	2137 6	Malmö	040-6903000	040-211209	www.procurator.se	
PROFA skyddspro- dukter AB	Åke Falkenström	Skifferv 14	2247 8	Lund	046-10 11 40	046-10 11 50	www.profa.se	

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
SIEVI AB	Marko Jokynen (Finlandia)	Korhosenkanta 24	FIN-85310	Sievi (Finlandia)	00358848811 (Finlandia)	0035884881200 (Finlandia)	www.sievi.com	Filial de empresa finlandesa, Sievin Jalkine OY. Compañía líder en calzado de seguridad en Escandinavia.
Skydda i Sverige AB	Thomas Roosval, thomas.roosval@skydda.se	Karlsnäs industriomr	52385	Ulricehamn	0321-677300	0321-677129	www.skydda.se	
Total Partner Opti-mera AB	Tomas Ödeslätt	Box 8961	402 74	Göteborg	031-58 88 00	031-58 32 55	www.totalpartner.se	Cadena de almacenes de bricolaje/material de construcción

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

6.4 MINORISTAS ESPECIALIZADOS EN CALZADO

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
AB Aug. Johanson Skomodehus		Vaksalagatan 3	75320	UPPSALA	018-139660	018-139661		Cadena de 3 tiendas. Forma, en ocasiones, grupo de compra con Nordqvists Skoaffär AB
AB Skon		Odengatan 83	11322	STOCKHOLM	08-325416	08-341470		Trabajan como agentes de calzado (encontrará los datos de contacto para su división de agentes comerciales en el listado de mayoristas y agentes de calzado).
And. Nilsson Skor AB	Christian Nilsson	Ö. Storg. 4	29431	SÖLVESBORG	0456-13660	0456-14007		Cadena de cuatro tiendas.
Anderbergs Skor AB		Kyrkogatan 6	43241	VARBERG	0340-10867	0340-18340		
B Hectors Skomarknad AB		Storgatan 7		NOSSEBRO	0512-50028	0512-50835		
Baltzar & Co		Baltzarsgatan, 41	21136	MALMÖ	040-240400	040-240424		Parte del grupo Pekave - Gruppen
Bergqvist Skor AB		Bergsmansgatan 5	69131	KARLSKOGA	0586-52150	0586-55080		
Borgeby Skor		Ruthborgsvägen 1	237 41	BJÄRRED	046-29 14 24	046-29 19 44		
Dansk Trend AB		Stortorget 11	25220	HELSINGBORG	042-132895			Parte del grupo Pekave - Gruppen
Dinsko	Karan Karlsson, karan.karlsson@nilsongroup.com	Härdgatan 7. Box 508	43219	Varberg	0340-865 00	0340-865 99	http://www.dinsko.com	Cadena de tiendas que pertenece a Nilson Group (www.nilsongroup.com). Dispone de su propio departamento de compras y autonomía para comprar. Dinsko dispone de 87 tiendas en Suecia, 20 en Noruega, 8 en Finlandia y 1 en Dinamarca. Dentro de Nilson Group.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Eliassons Skor Eftr.	Sofia Karlsson	Kyrkogatan 9	79230	Mora	0250-100 48	0250-100 58	www.eliassonsskor.com	Tienda de calzado fundada en 1902 y que actualmente cuenta con 5 empleados, vende calzado de calidad en un nivel de precio medio-alto. Marcas como Birkenstock, Björn Borg, Clarks, Ecco, Skoteam, Svexico, Vagabond, Adidas, Nike.
G.A.T.A.B. Sko AB		Kupolen 30	781 70	BORLÄNGE	0243-228201		ga-tab@bostadsbolaget.net	
Gardefors Skor		Sandgårds-gatan 23	35230	Växjö	0470-124 64		http://go.to/gardefors-skor	Tienda de calzado que se centra en calidad y marcas conocidas tales como: Vagabond, Björn Borg, Pies, Network, Birkenstock, Gabor, Senator, Brunngård, Ecco, Tenpoints. Pertenece a la cadena de tiendas Crispin Skobutiker, en la que aunque cada tienda tiene personalidad propia y autonomía, normalmente colaboran en el proceso de compra. Además esta cadena de tiendas dispone de dos marcas propias: Lino Moda (línea madura) y Sidewalk (línea moderna).
Håkanssonskor AB		Kullagatan. 6	25220	HELSINGBORG				Parte del grupo Pekave - Gruppen
Hamburgsunds Sko AB		Udden 3 A	45070	HAMBURG SUND	0525-33450	0525-33128		
Högdalens Skor AB		Högdals-gången 22	12454	BANDHAGEN	08-6470710			
J.F. Johanssonskor AB		Hulda Mellgrens gatan 5	42132	VÄSTRA FRÖLUNDA	031-7465530	031-7465539	www.johanssonskor.se	

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Jarméus Skor AB	Åsa Brolin	Hotellgatan 7	17145	NORRKÖPING	08 - 27 68 36	08 - 735 68 16		
Jobi Footright AB		Porfyrgatan 2	25468	HELSINGBORG	042-220060	042-220767	www.jobi.se	
Kalle P. Sko AB		S:t Larsgatan 27	58224	LINKÖPING	013-123227	013-135338		
Kängan i Nacka AB/ Crispin		Vikdalsvägen 4, Forum	13140	NACKA	08-7162400			Tienda que distribuye la marca Björn Borg.
Klä & Sko Dej		Ölands Köpstad,	386 31	FÄRJESTADEN	0485-341 05	0485-341 33		
Långenbro Skovaruhus		Karlskatan 15	29159	KRISTIANSTAD	044-129720			
Matz Trading Co / Matz Skor AB		Importgatan 4	26273	ÄNGELHOLM	0046 431-41 17 44		www.matz-skor.se	Tienda en Ängelholm que distribuye las marcas más conocidas, como: Kavat, Gulliver, Bullhead, Ten Points, vagabond, Adidas o Ecco. En ocasiones actúa como mayorista.
Mixage Skobutik		S:t Göransgatan 65	11238	STOCKHOLM	08-4299695			

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Nilson shoes	Responsable: calzado Mujer, Linda Karlsson, linda.karlsson@nilsongroup.com Calzado Hombre, Caroline Klint, caroline.klint@nilsongroup.com	Härdgatan 7. Box 508	43219	Varberg	0340 865 00		www.nilson.com	Cadenas de tiendas que pertenece a Nilson Group, grupo del que son miembros 5 cadenas de tiendas de calzado en Suecia. Dispone de su propio departamento de compras y autonomía para comprar. Nilson Shoes dispone de 33 tiendas en Suecia, 2 en Finlandia y 2 en Dinamarca.
Nordlanders Skor AB	Henry Jons-son	Nygatan 19	89133	ÖRNSKÖLDS VIK	0660-13675	0660-15875		
Nordqvists Skoafär AB		Svartbäcksgatan 9	751 49	UPPSALA	018-120830			
Nygrens Skor AB, Crispin.		Kungssportsavenyen 34	41136	GÖTEBORG	031-7785570	031-882680		Tienda que distribuye la marca Björn Borg.
Rizzo AB		Gustavslundsvägen 144	16851	Bromma	08508 99 200	08508 992 92	http://www.rizzo.se/	Cadena de tiendas que pertenece al grupo Wedins Skor y Accessorer AB. Cuenta con su propia marca Rizzo. Sus zapatos se caracterizan por, el diseño, la alta calidad y nivel de precios medio-alto.
Ryns Skovaruhus AB		Sturegatan 9	72213	VÄSTERÅS	021-157590	021-157599	www.ryns.se	
Scorett Footwear		Västerlånggatan 24	50330	BORÅS	033-235440	033-235493	www.scorett.se	Una de las mayores cadenas de tiendas detallistas. Distribuye, además su propia marca.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Scholl, SSL Healthcare Sverige AB	Arianne Gravdal, arianne.gravdal@ssl-international.com	Box 1326	171 26	Solna	08 - 735 33 38			
Sko - Boo AB		Danska vägen 11 B Box 33	31060	ULLARED	0346-30245	0346-30761	www.skoboo.se	
Sko Stop AB		Orkangatan 4	30260	HALMSTAD	035-13 35 90			
Sko Don / Skodon Int i Falkenberg AB		Storgatan 32	31131	FALKENBERG	0346-80310		www.skodon.se	
Sko Stjärnan		Galleria Slussen	104 65	Stockholm	08-6407250	08-6407250		
Sko-Centrum AB		Kungsgatan 59	903 26	UMEÅ	090-77 14 96	090-12 33 03		
Sko-City AB		Nygatan 16	702 11	ÖREBRO	019-167070	019-167080		
Skofynd i Skåne AB		Storgatan 7	94231	ÄLVSBYEN	0929-10127		www.skofynd.se	
Skohorn-Koncernen / Skohorn AB		Storholmsgatan. 6	12748	SKÅRHOLMEN	08-710 66 44			Grupo de tiendas de la que forman parte: Skoaffären Skohorn AB, Skohorn i Södertälje AB, Ideal Skodon AB y Skobell AB
Skohuset i Lerum AB		Almekärsvägen 11	443 39	LERUM	030252 09 90	030252 09 91		

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Skokanonen ab	lars@skokanonen.se Móvil: 0046 706219911	Box 133	71123	Lindesberg	Oficina principal 058113075	0581 100 80	www.skokanonen.se	Cadena de tiendas que cuenta con 17 tiendas repartidas por toda Suecia. Su plantilla se compone de 100 empleados. Su calzado se caracteriza por un nivel de calidad medio y nivel de precios medio-bajo.
Sköna Skon AB		Repslagaregatan 3	60225	NORRKÖPING	011-120396			
Skopunkten		Box 1093	43219	Varberg	0046 340-865 00		www.skopunkten.se	Cadena de tiendas con 23 tiendas en Suecia. Pertenece a Nilson Group, grupo del que son miembros 5 cadenas de tiendas de calzado en Suecia. Dispone de su propio departamento de compras y autonomía para comprar.
Stig Bergströms Skor AB		Ö. Ågatan 29	75322	UPPSALA				
Stisses skor		Brahegatan 5	41501	Göteborg	031 25 70 94	031-25 70 94	www.stisseskor.com	Tienda de calzado que distribuye las siguientes marcas: Pax, Kennedy, Ten Points, Pretty, Wiskania, Sköna Marie, Clasica Stiliga y Senator.
Tagab Sko AB		BOX 846	781 28	BORLÄNGE	0243-17010			
Viskadalens Sko AB / Vinsko AB	Stig Börjezon	Maskingatan 2	51162	SKENE	0320-32290	0320-32085		Tienda que distribuye la marca Björn Borg.
Wedins Skor & Accessoarer AB	Mikael Kling. mika-el.kling@wedins.se	Gustavslundsvägen 143	16751	Bromma	08-508 992 00	08-508 992 91	www.wedinskors.se	Cadena de tiendas que pertenece al grupo Wedins Skor y Accessorer AB. Su calzado se caracteriza por un nivel de precios medio, calidad media y diseño moderno. Reunen en sus tiendas las marcas más conocidas suecas y del resto del mundo.
MyShoes	Sofia Hofmann.	Sveavägen 53	11359	Stockholm	08-32 15 60		www.myshoes.se	Tienda situada en el centro de Estocolmo y que vende las marcas de calzado más conocidas, de calidad y con nivel de precio medio-alto.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

6.5 GRUPOS DE COMPRA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Ariston-nord-west-ring Crispin Shoe AB	Marana Cardi. Marana.cardi@anwr.de	Förrådsvägen 10	14146	Huddinge	08 608 86 60	08 608 86 68	www.anwr.de	Grupo que une a 154 pequeñas tiendas de calzado, que agrupadas principalmente para el proceso de compra mantienen su autonomía. Es además la filial sueca de una empresa alemana de agentes comerciales y mayoristas de calzado de todas clases fundada en 1919.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

6.6 FABRICANTES DE CALZADO.

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
AB Troentorps Toffelfabrik	Svante Aspelin	Elestorp	26991	Båstad	0431-710 20	0431-731 55	www.troentorptoffe.se	Productor de calzado especializado en sandalias y zuecos. Empresa fundada en 1998 con un volumen de negocio de 1543,7 (th EUR) en el año 2002 y 20 empleados.
Medins Skofabrik AB	Thomas Melinder	Industriv 8	87032	Ullånger	0613-102 68	0613-107 08		Fabrica de calzado fundada en 1984 y actualmente también trabajan como mayoristas. Volumen de negocio para el 2002, 1102,7 (th EUR) y 15 empleados.
Skånetoffeln	Jan Rosdahl	Gravörg 13	25360	Ramlösa	042-29 00 35			Productor de calzado especializado en sandalias y calzado de seguridad. Empresa fundada en 1976, con un volumen de negocio de 423,3 (th EUR) para el año 2002 y 4 emplados.
SkråmträskSkon		Skråmträsk 56	93196	SKELLEFTE Å	0910 589060	0910 589045	www.skramtraskskon.com	Fabrica familiar de calzado que distribuye su marca junto con otras marcas a través de internet y en una tienda propia en Skellefteå.
SR Nordsales	Samuel Gunnarsson	Östra Järnvägsg 2	33331	Smålandsstenar	0371-319 14	0371-332 90		Productor de calzado y otros bienes de consumo. Volumen de negocio para el 2002, 779,7 (th EUR) y 5 empleados.
Torpatoffeln AB	Börje Reinholdson	Lyckev 24-26	34037	Torpsbruk	0472-706 83	0472-708 60	reinholdson@torpartoffeln.se	Productor y mayorista de pantuflas y sandalias. Su volumen de negocio fue 1448,0 (th EUR) para el año 2002 y su plantilla cuenta con 8 personas.

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

NOMBRE	PERSONA DE CONTACTO (con tfno directo/móvil, email)	DIRECCIÓN	C.P.	CIUDAD	TELÉFONO	FAX	E-Mail / WEB	COMENTARIOS
Bagheera AB	Bo Göran Karlsson (bg@bagheera.se)	Låndsvedsvägen 8	774 62	Avesta	0226 585 00	0226 510 75	www.bagheera.se	Productor e importador de calzado infantil. Importa principalmente de China.
Skofabriken Ymer AB / Kavát	Åke Folkö	Box 101	692 22	Kumla	019 58 73 30	019 58 18 50	www.kavat.com	El mayor productor de calzado infantil en Suecia. Fabrica bajo la marca "Kavat"
Haglöfs Scandinavia AB		P.O.BOX 520	774 27	Avesta	226-67 000	226-571 59	www.haglofs.se	Productor. Produce y distribuye únicamente sus productos.
Lundhags Skomakarna AB	Per Lundhag	Atlantvägen 1 (Box 29)	830 05	Järpen	0647 665600	0647 665610	www.lundhags.se	Productor sueco

3.BIBLIOGRAFÍA

- Sida, Styrelsen för Internationellt Utvecklingssamarbete (Autoridad sueca para la cooperación internacional)

- Revistas: Sko Handlaren 4 2004, Sko Handlaren 4 2003, Sko Handlaren 2 2004. Sko Magazinet 4 2004 y Sko Magazinet 2 2004. Revista Supermarket

- Fuente: "EU market suvey 2003", FSO, Retail Intelligence and Euromonitor.

- Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries

- Instituto de Publicidad y Medios de Comunicación Sueco (Institutet för reklam och mediestatistik).

- Informe económico y Comercial Julio 2004. Ficha país Ices Sucia 2004. 2003 Guia País Suecia. Guia del Exportador a Suecia 2003.

- Instituto de Estadísticas Sueco (Statistiska Centralbyrån).

- Ministry of Economy of Sweden.

- Bank of Sweden-Sveriges Riksbank.

- ESTACOM, Instituto de Comercio Exterior de España.

- Styrelsen för Internationellt Utvecklingssamarbete.

- STIL, Sko & Textilhandlarna (Asociación de minoristas del calzado, ropa y textil)

- Asociación de Industrias Textiles y de Ropa en Suecia (TEKO)

- Protección del consumidor.

http://www.konsumentverket.se/Documents/sprak/Konsument_spanska.pdf

shoebag.stofair.se

- Entrevistas personales y telefónicas:

- Profesionales de la feria Nordens Sko - & Väskamässa
- Åke Leven, Jefe de compras de Arcopédico-Portugal Import Ab.
- Torbjörn Sohlberg, director de Sol Trade Shoes Ab.
- Kenneth Berntsson, Jefe de compras de Ecco Sverige.
- Linda Karlsson, Jefa de compras para calzado de mujer de Nilson Shoes.

- Páginas web profesionales del calzado más visitadas:

www.nilsongroup.com

www.skoteam.se

www.wedinskor.se

www.anwr.de

www.scorett.se

www.skomastaren.com

www.vagabond.net

www.ecco.com

www.tenpoints.se

EL MERCADO DEL CALZADO EN SUECIA

- Des Marchés extérieurs (Oficina Comercial Francesa en Suecia: www.missioneco.org/suede)
- The U.S. Government Export Portal (Oficina comercial americana en Suecia: www.buyusa.gov)
- U.S. Department of Commerce STAT-USA/Internet (Instituto de promoción exterior americano: www.stat-usa.gov)
- Market Access Database